

CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN MEJORAR LAS CONDICIONES  
LABORALES Y SALUD PROFESIONAL

HAD TRAINING SAS

AMOROCHO MAHECHA JUAN DAVID

COD. 20029

NIETO DE LEÓN JUAN FRANCISCO

COD. 20005

UNIVERSIDAD ESCUELA COLOMBIANA DE CARRERAS INDUSTRIALES

FACULTAD DE INGENIERÍA

PROGRAMA DE INGENIERÍA MECÁNICA

BOGOTÁ D.C

2016

CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN MEJORAR LAS CONDICIONES  
LABORALES Y SALUD PROFESIONAL

HAD TRAINING SAS

AMOROCH MAHECHA JUAN DAVID

COD. 20029

NIETO DE LEÓN JUAN FRANCISCO

COD. 20005

ASESOR DE TRABAJO:

EDGAR CHALA

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE PROFESIONAL EN INGENIERÍA  
MECÁNICA

UNIVERSIDAD ESCUELA COLOMBIANA DE CARRERAS INDUSTRIALES

FACULTAD DE INGENIERÍA

PROGRAMA DE INGENIERÍA MECÁNICA

BOGOTÁ D.C

2016

## Tabla de contenido

Introducción.....	8
Justificación y Delimitación.....	12
Misión y Visión.....	13
Objetivos y Estrategias.....	14
Productos.....	16
Back office.....	18
Data managment.....	23
Be the gym.....	26
Coaching.....	30
Spa in office.....	31
Gym managment.....	34
Análisis DOFA.....	60
Organigrama.....	62
Análisis Demanda & Competencia.....	77
Plan comercial.....	78
Análisis financiero.....	81
Plan inversión proyectada.....	82

Proyección de ingresos.....	83
Depreciaciones y amortizaciones.....	85
Proyección costos producción.....	86
Proyección costos operación.....	87
Proyección gastos administrativos.....	88
Flujo de caja.....	89
Estado resultados proyectado.....	90
Balance general.....	91
Análisis de sensibilidad.....	93
Encuesta recolección de datos.....	94
Resultados.....	96
Conclusiones.....	102

## Lista de tablas

Tabla 1. Costo servicio back office.....	22
Tabla 2. Datos principales de premisas.....	82
Tabla 3. Plan de inversión Had.....	84
Tabla 4. Proyección de ingresos.....	85
Tabla 5. Depreciaciones.....	87
Tabla 6. Nomina 1.....	87
Tabla 7. Nomina 2.....	88
Tabla 8. Proyecciones operacionales.....	89
Tabla 9. Proyecciones administrativas.....	89
Tabla 10. Liquidación crédito.....	91
Tabla 11. Estado de resultados.....	92
Tabla 12. Balance general.....	93
Tabla 13. Análisis de sensibilidad.....	95
Tabla 14. Resultado encuesta1.....	97
Tabla 15. Resultado encuesta2.....	97

## Lista de figuras

Figura 1. Back office.....	16; 18
Figura 2. Data managment.....	16; 23
Figura 3. Be the gym. ....	16; 26
Figura 4. Spa in office.....	17; 31
Figura 5. Gym managment.....	17; 34
Figura 6. Encuesta Data Managment.....	24
Figura 7. Modelo anatómico.....	25
Figura 8. Diagrama de flujo “Be the gym”.....	27
Figura 9. Lose weigth carve.....	28
Figura 10. Muscular advanced development.....	28
Figura 11. Be big, do it fast.....	29
Figura 12. Food for you.....	29
Figura 13. Shine your shadows.....	30
Figura 14. . Coaching.....	30
Figura 15. Diagrama de flujo coaching.....	31
Figura 16. Masaje Dharma.....	32
Figura 17. Masaje shiatsu.....	32
Figura 18. Clase de rumba.....	35
Figura 19. Clase de aerobicos.....	36
Figura 20. Clase taebo.....	36
Figura 21. Mma.....	38
Figura 22. Kickboxing.....	39
Figura 23. Spinning.....	40
Figura 24. Insanity.....	41

Figura 25. Funcional.....	44
Figura 26. Stretching.....	46
Figura 27. Pilates.....	48
Figura 28. Yoga.....	52
Figura 29. Tai-chi.....	54
Figura 30. P90x.....	56
Figura 31. Bootcamp.....	58
Figura 32. Trx.....	59
Figura 33. Organigrama.....	63
Figura 34. Búsqueda Had.....	71
Figura 35. Página principal Had.....	72
Figura 36. Página productos.....	72
Figura 37. Índice financiero Had.....	81
Figura 38. Elementos para empresa.....	82
Figura 39. Grafica de genero.....	98
Figura 40. Grafica de edad.....	98
Figura 41. Grafica estrato.....	99
Figura 42. Pregunta 1.....	99
Figura 43. Pregunta 2.....	100
Figura 44. Pregunta 3.....	100
Figura 45. Pregunta 4.....	101
Figura 46. Pregunta 5.....	101

## **Introducción**

Para poder llevar a cabo la creación de una empresa con el perfil de HAD Training, es necesario conocer las necesidades reales y actuales de las empresas en Colombia, dentro de las cuales se evidencien problemas, pérdidas y situaciones creadas y desarrolladas a causa de las malas prácticas y manejos de la salud en el trabajo y las condiciones de los diferentes puestos de trabajo y los diferentes roles que desempeñan los trabajadores.

En Colombia se encuentran una gran cantidad de empresas entre pymes y grandes multinacionales, las cuales tienen perfiles de prestación de servicios o fabricación de productos, todo esto hace necesario la presencia de trabajadores o personas que desempeñen diferentes labores dentro de las mismas. Este número de trabajadores pueden ir desde unidades, hasta miles de empleados, los cuales son el recurso más importante de la industria: el recurso humano.

Todas las personas que laboran en las diferentes industrias y empresas a lo largo y ancho del territorio nacional, deben cuidar de su salud día a día para seguir ejerciendo su labor dentro de las empresas. La salud en el trabajo es un campo de vital importancia, ya que se debe garantizar el bienestar del trabajador sobre todas las cosas y el no hacerlo, conlleva a grandes pérdidas de dinero y productividad en las mismas, por razón de incapacidades, sustituciones o reemplazos de personal indispuesto, indemnizaciones por enfermedades profesionales, etc.

Por lo tanto, la propuesta es una empresa dedicada a evaluar las condiciones laborales de los trabajadores, sus patologías a causa de este, hacer seguimiento de dichas enfermedades y promover el cuidado y las mejoras en las condiciones laborales, para así,



poder garantizar una mejor calidad de vida a los trabajadores y generar una visión más humana de las empresas hacia sus empleados.

Esta empresa nace como una oportunidad de independencia laboral y a su vez, como una propuesta de solución a los problemas laborales a causa de las enfermedades y riesgos profesionales. Estos pueden llegar a condicionar la vida humana y actualmente, no se ha hecho tanto hincapié en mejorar las condiciones de los trabajadores, así como tener alguien que pueda velar por su salud y calidad de vida profesional.

En la actualidad HAD TRAINING SAS cursa por un momento en el que el producto (Back Office) está gustando mucho a nivel corporativo ya que tenemos un producto muy atractivo que gestiona muy bien y cumple a cabalidad todos los requerimientos de salud en el trabajo empresarial y apoya a su vez toda la gestión de salud ocupacional de la empresa llevando un seguimiento específico del trabajador activo de la empresa, ya que este producto es de manera personalizada tanto en sus tratamientos y en el seguimiento de patologías que pueden llegar a presentarse en el trabajador a largo o corto paso por medio de nuestro producto data management.

HAD TRAINING SAS nace específicamente para poder solucionar un problema al cual se le hizo un seguimiento a nivel empresarial en el cual se observó que a los trabajadores nunca se les hace un seguimiento específico sobre su condición laboral lo cual se refleja más adelante en una posible incapacidad o peor aún en una enfermedad laboral lo cual puede retribuirse en una indemnización, lo cual afecta a la empresa en específico en su parte financiera ya que se le genera un gasto adicional a ella que no tenían y todo esto se generó por falta del buen cuidado y seguimiento del trabajador.

En empresas pudimos y se nos permitió hacerles un estudio sobre el tema de la salud en el trabajo.

Lo cual nos llevó a la conclusión que no tienen historial clínico de personas que si manifestaron una condición especial de salud, no tienen ni siquiera un conocimiento del nombre de algunos empleados que han pasado solicitudes de mejorar su puesto laboral manifestándoles que para eso están las pausas activas y de ello dependía la mejora de su salud en el trabajo, a lo que los mismos empleados nos hicieron saber que ni siquiera en el año transcurrido (2015) se había realizado la primera pausa activa así que definitivamente en este seguimiento y estudio que logramos realizar podemos concluir en la empresa que la necesidad estaba latente en este campo y procedimos a actuar ante la situación y ejecutamos nuestros producto clave como lo fue BACK OFFICE.

Nuestros intereses en específico en HAD TRAINING SAS es facilitarle a las empresas el seguimientos de sus empleados en temas de bienestar en el trabajo para que así las empresas a su vez se beneficien y no tengan inconvenientes legislativos ya que el decreto 1072 de 2015 obliga a las empresas constituidas y registradas desde el año 2014 a iniciar un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo ajustando su programa de salud ocupacional a estas mismas.

HAD TRAINING SAS es una empresa que se dedica a la prestación de esta clase de servicios por medio de los productos mencionados anteriormente cubriendo lo que la ley imparte ante estos sucesos a los que son obligados a cumplir y así tener como principal cliente a aquellas corporaciones, empresas y pymes que los acoja esta ley y poder ofrecerles nuestros servicios ya que por medio de estos ellos pueden demostrar que están cumpliendo con la ley y esto es y será posible ya que si adquieren nuestros servicios podríamos

entrar o por la parte de gestión humana de la empresa o por la parte de salud ocupacional empresarial y así en el marco legal la empresa estaría cumpliendo con los mandatos y poder cumplirle al empleado.

HAD TRAINING SAS a futuro pretende acaparar el mercado de la salud en el trabajo por medio de la implementación de nuestros productos, ya que hemos hecho un estudio del mercado por medio de investigaciones (yendo a empresas, eps, ips y aseguradoras), y por medio de estos medios hemos con cuidado que no tiene el producto que nosotros ofrecemos que es DATA MANAGEMENT que es el que va en conjunto con BACK OFFICE y se complementan ya que ninguna empresa lo emplea de la manera que lo hacemos nosotros y tampoco tiene el seguimiento específico como lo ofrecemos por eso queremos este acaparamiento del mercado en este sentido ya que estas cosas son las que nos diferencian de las demás empresas con estas prestaciones de servicio ya que cumplimos y tenemos y producto de calidad y que llena las expectativas del cliente a grosso modo.

En HAD TRAINING SAS contamos con un equipo de profesionales capacitados en el campo de la salud en el trabajo entre ellos tenemos fisioterapeutas, técnicos en educación física, ingenieros mecánicos y licenciados profesionales en salud y deporte, experimentados en el manejo de gimnasios con capacitaciones en quiropráctica y técnicas orientales de relajación.

### **Justificación**

Esta empresa se lleva a cabo con el fin de cubrir necesidades del mercado, en este momento el producto principal es back office, el cual ataca principalmente las condiciones y la salud en el trabajo. Además de ser una nueva oportunidad de negocio e independencia laboral, con una buena propuesta para las empresas con una visión humana y brindar un producto de calidad en pro de mejorar las condiciones del trabajo y a beneficio de las empresas de modo financiero.

### **Delimitación**

Nuestra empresa se encuentra orientada principalmente a los trabajadores colombianos en un rango de los 18 a los 60 años, incluyendo ambos géneros, hombres y mujeres, que trabajen en industrias y que tengas un puesto de trabajo con funciones y labores específicas en la industria.

También nos especificamos en los trabajadores que encuentren en sus puestos de trabajo problemas de salud comunes como crónicos ya que por medio de nuestro trabajo y servicio tenemos la capacidad de tratar estos casos crónicos ayudando al empleado a tener un vida laboral más cómoda y también previniéndolas por medio de nuestros tratamientos.

### **Misión**

Somos una empresa especializada en servicios de salud en el trabajo, orientados a contribuir al bienestar de los colombianos y encontrar el equilibrio entre la salud, la vida laboral y la ciencia, mediante servicios de alta calidad.

### **Visión**

Ser la empresa líder en sistemas de salud y calidad de vida en el trabajo, por medio de investigación y adquisición de datos epidemiológicos en las organizaciones.

## **Objetivos y estrategias**

### **General**

Aplicar técnicas y métodos innovadoras para mejorar la calidad de vida y la salud en general de nuestros clientes en este caso trabajadores en el ámbito laboral ya que ninguna otra empresa tiene la capacidad de realizarlo por medio de productos como los nuestros.

### **Específicos**

Generar estrategias de bienestar en el trabajo específicas a cada sector industrial a partir de los datos adquiridos.

#### **Estrategia 1:**

1. Identificar las patologías más comunes para cada área de la industria y generar su debido tratamiento y control.
2. Reglamentar de la mano con el área encargada, la implementación de pausas activas y planes para la mejora de la salud de los trabajadores
3. Concienciar a las organizaciones del país sobre la importancia de un procedimiento eficiente y adecuado de salud en el trabajo.

#### **Estrategia 2:**

1. Brindar conferencias de manera gratuita a las empresas, con el fin de crear conciencia acerca de las enfermedades laborales.
2. Realizar campañas de con especialistas en el área de

3. la salud, con las cuales se puedan demostrar que la salud laboral es indispensable y necesaria para los trabajadores y empresas, tales como jornadas de actividad física, planes de prevención y pausas activas, etc.

4. Concientizar a los dueños de las empresas que la salud de sus trabajadores debe volverse una prioridad para ellos a su beneficio económico y laboral.

5. Aclararle a las empresas el por qué pueden y debes realizar las actividades y hacerles entender que hoy en día las enfermedades laborales se hacen más comunes y el empleado tiene el poder de acogerse a la ley para poder generar un caso jurídico hacia la empresa ya que nunca les fue escuchados y por esto tiene unas ventajas ante esto de gran cualquier pleito iniciado ya que existe la ley antes referenciada para protegerlos y ser atendidos.

6. Tener un grupo dedicado a la investigación biomecánica, sicosocial, médica y data science para generar nuevos productos.

### **Estrategia 3:**

1. Crear divisiones de investigación y desarrollo en el ámbito médico, social y tecnológico, con el fin de evolucionar a la par de las patologías y poder controlarlas.

2. Desarrollar nuestros propios equipos e implementos orientados a la mejora de las condiciones laborales y el tratamiento de las patologías específicas que afecten a los trabajadores.

## Productos

- Back Office



Figura 1. Back office

- Data Management



Figura 2. Data managment

- Home Training “Be The Gym”



figura3. Be the gym



- Spa in Office



Figura 4. Spa in office

- Gym Management



Figura 5. Gym managment

## Back office

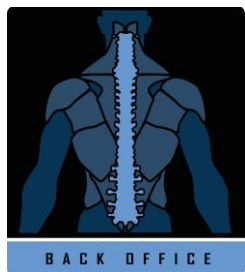


Figura 1. Back office

Es un programa hecho a la medida de la organización para pausas activas.

BACK OFFICE es un producto que se puede tomar como un plus en nuestra salud ocupacional ya que sobresalimos porque este producto sale totalmente de las pausas activas convencionales que el resultado es nada efectivo en el paciente y también genera en varias ocasiones pérdida de tiempo para los empleados y a su vez perdida de dinero en estas mismas.

¿Cómo lo hacemos?

Cada uno de nuestros profesionales se acerca a tu lugar de trabajo (escritorio, planta, estación, cubículo etc.), hace unas preguntas básicas para determinar el tratamiento y el énfasis adecuado teniendo en cuenta más que todo y fundamentalmente si el paciente presenta alguna patología específica ya que con esta información que nos otorgue el podemos determinar y concluir que clase de terapia se le puede realizar a este paciente en específico ya que no todos son iguales y todos tienes su trato especial según su condición.

Estas terapias se les puede realizar a cualquier persona siempre y cuando no tengan condiciones clínicas muy críticas es su parte musculo-esquelético

(deformaciones congénitas, implantes en zonas críticas, incapacidades drásticas generadas por terceros etc.)

Podemos tratar al personal completo de la empresa o a quien elija los altos mandos de estas, normalmente se le hace la actividad a las personal de la dependencia de la empresa hasta la presidencia y alta gerencia de estas mismas ya que el producto gusta tanto que las misas empresas deciden contratarnos para todo su personal sin excepción alguna y así tener un bienestar general en su ámbito de trabajo.

### **Tipos de Servicio**

- **Back Office Silver**

La terapia es basada en Shiatsu consiste en realizar principalmente presión digital sobre el paciente en un 80 por ciento de las aplicaciones, en el 20 por ciento restante se realizan estiramientos y manipulaciones articulares basadas en maniobras de quiropraxia llamadas maniobras gibbons las cuales nos otorga el conocimiento y practica correcta de estas para tratar correctamente al paciente de manera eficaz en su patología y segura para él.

Tiene una duración de 5 min por persona ya que por efectividad en la actividad y no tener tiempos muertos en la empresa se emplea esto en ese lapso de tiempo siendo efectivo a su vez.

Esta actividad es recomendada hacerse en periodos no mayores a 15 días ya que por medio de estudios de carácter médico y papers es mejor en este lapso de tiempo para que el cuerpo tenga el suficiente descanso entre sesiones de acomodación musculo esquelético y así el paciente poder tener una grata sensación de descanso.

Por medio de estas sesiones y a medidas que pasa el tiempo el cliente revela mejorías en si patología ocasionada por su puesto de trabajo generado una reacción positiva hacia las terapias generándole así la necesidad de estas ya que le traen beneficio a su salud y tienden a estar mejor y más en confort en su puesto de trabajo.

Así es como todos ganamos en este sentido ya que nos está ocurriendo en empresas en las que hemos prestado el servicio que nos manifiestan el crecimiento de efectividad en sus labores, en la población a la cual se les fue sometida al las terapias prestadas por HAD TRAINING SAS a sus trabajadores.

**NOTA:** esto aplica también para el producto a continuación **data managment y back office platinum.**

- **Back Office Platinum**

Terapia más completa en donde se complementa el Shiatsu y las manipulaciones con las vibraciones y la temperatura de nuestros dispositivos que están diseñados para poder tener un efecto descontracturante en el paciente lo cual al actuar correctamente.

5 min por persona.


“Las manipulaciones de Gibbons, manipulaciones vertebrales son 34 videos en español en los cuales muestra cómo se debe realizar en que ángulos, con que precisión y fuerza, se puede observar cómo realizar manipulaciones en los 4 segmentos de la columna. Son movimientos de tan solo milímetros o centímetros pero que al ser mal realizados puede producir problemas serios, no obstante, bien ejecutados son útiles en la corrección de desplazamientos de las vértebras.”

Fuente: [www.fisiotar.com](http://www.fisiotar.com)

**Nota:** la quiropraxia es un método alternativo de medicina como terapia para las personas.

**\*\*Shiatsu;** Terapia oriental basada en la digitocupuntura, que consiste en la focalización de los puntos vitales y específicos que atraen al sistema nervioso a una contracción óptima y buen funcionamiento del mismo.

## Costos de servicios

	Numero de clientes				
	10-50	50-100	100-500	500-1000	>1000
<b>Back office silver</b>	\$ 14,990	\$ 13,990	\$ 12,990	\$ 10,990	\$ 9,990
<b>Back office platinum</b>	\$ 19,990	\$ 17,990	\$ 15,990	\$ 14,990	\$ 12,990
<b>Data management</b>	\$ 9,990	\$ 8,990	\$ 7,990	\$ 5,990	\$ 4,990

si tienes mas de  
100 clientes  
pagas 1 visita de Back office y te damos 2!

<b>Spa in office</b>	\$ 100,000	cliente
<b>Be the gym</b>	\$ 600,000	2 dias por semana
	\$ 900,000	3 dias por semana
	\$ 1,200,000	4 dias por semana

Tabla 1. Costo de servicios back office

## Data management



Figura 2. Data managment

Usa los datos otorgados por la población como una ventaja estratégica con nuestra aplicación web para el seguimiento y planeación de la salud en tu organización, un método inteligente para obtener y analizar datos.

### ¿Cómo lo hacemos?

Con una aplicación web y el correo corporativo cada uno de los integrantes de la organización contesta las preguntas de los módulos de evaluación cardiovascular, psicosocial, muscular y esquelético.

Los resultados se presentan en un informe que muestra el ranking de los trabajadores, la realidad en salud y calidad de vida de la organización y así podemos visualizar de manera específica por medio de esta recopilación de datos hacemos un seguimiento punto a punto del estado del paciente sobre su progreso patológico y disminución de dolencias específicas generadas por sus puestos de trabajo normalmente.

También esto nos ayuda a abrir a cada trabajador una especie de historia clínica del personal para así tener unos datos reales y abrir un record para cada persona lo cual puede privilegiar a la empresa por medio de este seguimiento de manera efectiva y real.

Tenemos después de hacer el proceso y recopilar la información del personal de la empresa esta tiene acceso a esta información por una informe generado por nosotros dándole de manera didáctica y de forma resumida cada caso específicamente de los trabajadores a la empresa y así es como la empresa tiene el control sobre sus empleados de manera fácil y exacta.

Todo esto se materializa por medio de una encuesta que le llega al cliente por medio de su correo corporativo en el cual encontrara una serie de preguntas por medio de estas comenzamos a recopilar los datos de este individuo.



Figura 6. Encuesta data managment

Este modelo nos muestra un modelo anatómico en el cual el cliente nos facilita a nosotros y al localizar la patología de manera rápida y clara para ambos.



Para **HAD** es importante cuidar y conocer tu bienestar.  
Cuéntanos ¿En qué parte de tu cuerpo has sentido molestias el último mes?



Figura 7. Modelo anatómico

### **Análisis de la Información**

Los datos que obtenemos son revisados por profesionales de la salud y por ingenieros que revisan las tendencias estadísticas y patológicas para planear mejor la estrategia a seguir por la organización.

## Home training “be the gym”



Figura 3. Be the gym

Un servicio donde optimizamos tus necesidades y tus metas, llegamos a tu hogar con lo necesario para que logres tus propósitos.

La ciencia y la experiencia se unen para que logres tu objetivo, sin excusas, sin contratiempos, quitamos las barreras para que llegues a dónde quieres llegar.

¿Cómo lo hacemos?

El profesional en entrenamiento personal llega a tu hogar evalúa tus metas y crea un proyecto para llegar a esa meta, contamos con los profesionales capacitados para poder alcanzarlas este se basa según tu objetivo puede llegar a valorarte físicamente, realiza un estudio completo de tu índice de masa corporal y grasa.

También este tiene en cuenta si necesitas alguna suplementación proteica, vitamínica y hormonal para así ayudarte de manera más rápida a alcanzar tus objetivos y metas propuestas.

BE THE GYM ofrece variedad de productos internos como antes mencionados según el cliente en el que te quieras convertir todo depende de ti.

BE THE GYM-HAD TRAINING SAS te ofrece una variedad de productos internos para que puedas satisfacer estas metas fácilmente y rápidamente a su vez:

- Lose weight -carve
- Muscular advanced development
- Be teh big, do it fast
- Food for you
- Shine your shadows
- Coaching

Esto lo logramos con un especialista en desarrollo muscular y nutrición, evalúa tu caso específicos metas y crea un plan de **90 días**.

A tu correo llega todo lo necesario del para el desarrollo de tu proyecto.



Figura 8. Diagrama de flujo be the gym

### **Lose weigth- carve**

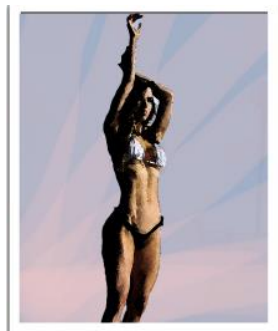


Figura 9. Lose weigth carve

Creamos un plan de trabajo específico para ti, el cual incluye un plan nutricional dinámico, plan de ejercicios, seguimientos semanales y nuestro producto natural “BIO 3X” así en 90 días tendras resultados.

### **Muscular advanced development**



Figura10. Muscular advanced development.

Biomecánica, nutrición y dedicación personalizada a tu meta.  
Logra el volumen y un grandioso tono muscular que siempre deseaste.

## Be big, do it fast



Figura 11. Be big, do it fast

Todo conocimiento de la ciencia y la bioquímica sumado a la experiencia para pasar esa barrera y lograr tu cuerpo ideal.

El trabajo de un año en **90 Días**.

Este producto es ideal para la clase de personas que desea llegar a ser el hombre musculoso tonificado y con un volumen de masa corporal que sobre sale por superior al modelo de clase fitness convencional.

## Food for you



Figura 12. Food for you

Un plan de nutrición específico y único para ti, realizamos conteos calóricos y ajustamos semanalmente lo necesario para que sea óptimo.

### **Shine your shadows**



Figura 13. Shine your shadows

Si ya estás en camino de lograr tu cuerpo soñado pero algo lo impide nosotros creamos un sistema de 12 asesorías para que logres culminar tu camino a tus sueños.

Apoyándote 24/7 en tus actividades y motivándote aún más para que puedas llegar a estas metas que te trasate y obtener tu satisfacción personal que se traduce en tu felicidad interior.

### **Coaching**

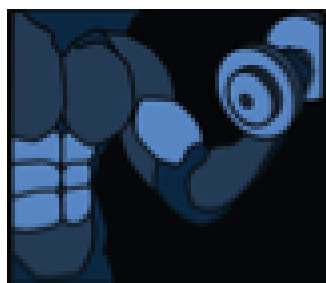


Figura 14. Coaching

Focal nutrition:

Advanced nutrition (suplementos-vitaminas-ayudas hormonales)



Figura 15. Diagrama de flujo coaching

En nuestro kit de entrenamiento tenemos TRX, bandas de resistencia y gimnasia pasiva.

Es un entrenamiento personalizado inteligente y eficiente.

### Spa in office



Figura 4. Spa in office

Cuando la presión de lo cotidiano llega a su límite, nosotros llegamos a tu trabajo y evitamos que pierdas tu equilibrio mental y corporal. Llevamos a un profesional a tu oficina, con todo lo necesario para convertir la oficina en un spa.

## Tipos de Masajes

- **Masaje Dharma**



Figura 16. Masaje dharma

Es un masaje descontracturante que trabaja los músculos de manera profunda para liberar las fascias musculares, indicado para personas que se someten a niveles fuertes de estrés y padecen de dolores musculares.

- **Masaje Shiatsu**



Figura 17. Masaje shiatsu

Técnica japonesa que aplica los principios de la medicina china, para estimular puntos específicos del cuerpo, mediante dígito presión y de esta manera liberar los bloqueos energéticos.



Nos referimos a una técnica japonesa con principios de medicina china ya que la acupuntura es la medicina china que es encargada de estimular los puntos vitales y energéticos del cuerpo humano según su cultura consistiendo en hacerles presión por medio de pequeñas agujas implementadas sobre el mapa energético distribuidos por todo el cuerpo.

A cambio los japoneses tomaron esta técnica de origen chino pero lo modificando estos mismos puntos del cuerpo por medio de la digitocumpuntura, ósea lo hacen con las yemas de los dedos y presión de las manos en vez de usar estas pequeñas agujas porque su teoría dice que las agujas al ser un procedimiento de carácter invasivo en el cuerpo poder proceder a generar unas fugas energéticas de este y así descompensarlo peor de lo que estaba antes del tratamiento.

## Gym management



Figura 5. Gym managment

Somos los indicados para el diseño y creación de un gimnasio en tus instalaciones.

Realizamos el mantenimiento de las instalaciones.

Creamos un plan de clases según tus necesidades.

- Clases
- Rumba
- Aeróbicos
- Taebo
- MMA
- Kickboxing
- Spinning
- Insanity
- Funcional
- Flexibilidad
- Pilates
- Yoga
- Tai-chi
- P90x
- Military “BootCamp”
- Trx

## Clases de rumba



Figura 18. Clase de rumba

Fuente: [www.google.com.co/imagenes/rumba](http://www.google.com.co/imagenes/rumba)

“La danza, permite la libre interpretación del ser humano que fluye espontáneamente como la necesidad de expresarse y manifestar sus sentimientos. Por ende, es conveniente enseñar paulatinamente a vivir la música, a disfrutar el ritmo, a conquistar el espacio, a adecuarse a una pareja, a evolucionar con un grupo, a enlazar figuras, a expresarse por el movimiento y luego, florecerán las danzas sin el menor esfuerzo.

Además, la danza es fundamental para la estructuración de la personalidad, a través del desarrollo de la autonomía, la libertad e independencia, la capacidad de razonar desde su óptica y su relativo conocimiento sobre el mundo. Todo debe llegarle en forma natural. Su primer y principal elemento de comunicación en su propio cuerpo, el cuerpo que debe ser conocido y cultivado desde la perspectiva como producto de la naturaleza, de tal manera que logre conocer y desarrollar sus aptitudes físicas y psíquicas en un mundo abierto y sin prejuicios para favorecer el progreso y humano y mejorar la calidad de vida.”

Fuente: <http://bogota.ecci.edu.co/index.php/otros-cursos/1240-clases-de-rumba>

Fuente: <https://www.google.com.co/search?q=q+son+las+clase+de+rumba>

## Clases de aeróbicos



Figura 19. Clase de aeróbicos

Fuente: [www.google.com.co/Imagenes/aerobicos](http://www.google.com.co/Imagenes/aerobicos)

“Es una combinación de ejercicios cardiovasculares realizados al son de la música. Las clases de aeróbic suelen consistir en el seguimiento de una serie de rutinas y pasos de baile que hacen que aumente la frecuencia de las pulsaciones cardíacas. Este deporte pone en movimiento continuo a todo el cuerpo; además **mejora la flexibilidad, la coordinación, la orientación y el ritmo**. Aunque muchas de las nuevas modalidades de ejercicio se basan en los movimientos aeróbicos, cada vez son más los gimnasios que están sustituyendo las clases de aerobio por otras modalidades de ejercicio cardiovascular más intenso.”

Fuente: <http://www.dmedicina.com/>

## Clases de taebo



Figura 20. Clase taebo

Fuente: [www.google.com.co](http://www.google.com.co)

“El **Tae Bo** es una rutina de ejercicios asociada al boxeo y al taekwondo. Se combina la música con ejercicios intensivos para lograr buenos resultados. Si aún no te animas, aquí te dejamos algunos beneficios de este deporte.

- Ejercitas los músculos superiores e inferiores del cuerpo. Uno de los beneficios más importantes de **Tae Bo** es que haces un ejercicio completo. Abarca tanto las zonas inferiores del cuerpo- las caderas, los muslos y las nalgas - y los músculos superiores del cuerpo-el pecho, los brazos y los hombros-.

- Mejoras el abdomen. Al hacer **Tae Bo** ejercitas los músculos centrales como el abdomen, oblicuos y erectores espinales, ofreciendo un entrenamiento muscular completo. Este ejercicio combina movimientos de baile y aeróbicos con artes marciales y entrenamientos de boxeo.

- Quemas calorías. Si estás buscando un entrenamiento que te ayude a quemar calorías más rápido, entonces el **Tae Bo** es para ti. Por la demanda de fuerza que requiere este ejercicio, puedes quemar más calorías en una sesión de una hora.

- No te aburres. Los movimientos son tan atractivos y divertidos que una hora de Tae Bo te parecerá muy corta. Los ejercicios son originales y debes realizarlos al ritmo de la música.

- Te enseña un poco de autodefensa. Realizar **Tae Bo** aumenta tu confianza, fuerza, flexibilidad y resistencia y también integra movimientos de autodefensa que, junto con todos sus otros beneficios, pueden ayudarte en ciertas situaciones. “

Fuente: <http://elcomercio.pe/viu/estar-bien/tae-bo>

Mma



Figura 21. mma

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/mma>

“ **MMA** o *Mixed Martial Arts*) a la combinación de varias artes marciales con fines de emplearla como método de defensa personal y/o para la competición en el deporte.

El actual deporte de combate que permite el uso de artes marciales mixtas es el de mayor contacto que existe ya que permite el uso de golpes, patadas, llaves y técnicas de una gran variedad de otras disciplinas de combate como Karate, Boxeo, Wing Chun, Wing Tsun, Jeet Kune Do, Taekwondo, Muay thai, Judo, Lucha libre, Lucha grecorromana, Jiu jitsu, Jiu jitsu brasileño, Kenpo, Hapkido, Capoeira, San Da, entre otras. Las raíces de las modernas artes marciales mixtas llegan hasta los antiguos Juegos Olímpicos, donde uno de los sistemas de combate más antiguos documentados era el pankration. Su origen como tal es difuso, partiendo de varias competiciones llevadas a cabo en Europa, Japón y Estados Unidos durante los comienzos del siglo XX. El concepto de las artes marciales mixtas suele considerarse erróneamente como sinónimo de campeonatos de vale tudo originados en Brasil, así como de deportes de combate como el *full contacto* y el *kickboxing*; o prácticas que mezclen sólo

artes marciales que demuestren efectividad en torneos deportivos. Los deportes de contacto y las disciplinas asociadas a los mismos, aunque asociados a diferentes tácticas y normas, contribuyeron a formar la imagen moderna de las técnicas más usadas en campeonatos de artes marciales mixtas; sin embargo, existe libertad para aplicar tácticas y técnicas de cualquier sistema de combate y/o arte marcial en dichos torneos siempre que no se violen las reglas del caso.”

Fuente: [https://es.wikipedia.org/wiki/Artes\\_marciales\\_mixtas](https://es.wikipedia.org/wiki/Artes_marciales_mixtas)

### **Kickboxing**



Figura 22. Kickboxing

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/kickboxing>

“Kickboxing es un grupo de stand-up deportes de combate basado en patadas y puñetazos , históricamente se desarrolló a partir del karate ,Muay Thai y boxeo occidental . Kickboxing se practica para la autodefensa , en general la aptitud , o como un deporte de contacto .

Kickboxing japonesa se originó en la década de 1960, con competencias celebradas desde entonces. <sup>[6]</sup> <sup>[7]</sup> kickboxing americano se originó en la década de 1970 y fue llevado a la fama en septiembre de 1974, cuando la Asociación de Karate Profesional ( PKA ) celebró el primer Campeonato Mundial. Históricamente, kickboxing puede considerarse

un arte marcial híbrido formado a partir de la combinación de elementos de varios estilos tradicionales. Este enfoque se hizo cada vez más popular desde la década de 1970, y desde la década de 1990, el kickboxing ha contribuido a la aparición de las artes marciales mixtas a través de la hibridación con más lucha en el suelo técnicas de jiu-jitsu brasileño y lucha tradicional .”

Fuente: <https://en.wikipedia.org/wiki/Kickboxing>

## Spining



Figura 23. Spining

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/spining>

Clases de Spinning de marca u otras sesiones de ciclismo indoor (como LeMond, Reebok o Schwinn, que todos tienen ligeras variaciones a la forma en que se acercan a este) pueden ser una gran manera de conseguir en un entrenamiento vigoroso - la quema de calorías y mantener sus músculos en forma - especialmente durante la temporada baja. Pero usted tiene que tener una alta tolerancia para bicicletas de ejercicio y estar encerrado en el interior con un montón de otras personas sudorosas para que esto sea una alternativa satisfactoria a la cosa real.



**Pros**

- Un entrenamiento eficaz
- Le permite entrenar en la temporada baja
- rutinas variadas mantener las cosas frescas
- Grande para todos los niveles de habilidad
- Usted no tiene que llevar su casco

**Contras**

- No estás en una bicicleta de verdad
- Las clases pueden ser monótono
- Usted tiene que empujar a sí mismo para un efecto máximo

**Descripción**

- clases de ciclismo indoor se realizan en un gimnasio, con diferentes ajustes de luz y música para crear un ambiente lleno de energía.
- Los instructores guían a los participantes a través de las fases de entrenamiento. Calentamiento, cadencias constantes uptempo, carreras, escaladas, enfriamientos, etc.

Fuente: <http://bicycling.about.com/od/trainingandfitness/gr/spinning.htm>

## Insanity work out

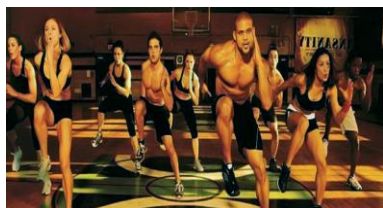


Figura 24. Insanity

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/insanity>

“Se trata básicamente de un tipo de entrenamiento que puede realizarse tanto en casa o como en un centro deportivo utilizando únicamente nuestro cuerpo con ejercicios aeróbicos de alta intensidad durante largas sesiones cercanas a la hora.”

Se trabajan todos los músculos del cuerpo por zonas realizando ejercicios específicos para la misma, con repeticiones rápidas sin descansos concatenando los ejercicios prácticamente entre sí, por lo que los períodos de descanso entre series son muy cortos consiguiendo una buena resistencia aeróbica y tonificar todos los músculos junto con una pronunciada y efectiva pérdida de grasa.

Sin embargo, si queremos un gran desarrollo muscular, este tipo de entrenamientos no es para nosotros, ya que necesitaremos por el contrario, un entrenamiento más anaeróbico utilizando cargas con sus períodos de descanso correspondientes entre series, siendo más adecuado el convencional entrenamiento de fitness y culturismo o incluso el Crossfit.

Su slogan es que en 60 días se consigue tonificar toda la musculatura y perder una gran cantidad de grasa y no es que tenga nada de mentira esa afirmación, ya que en cada sesión se pueden llegar a quemar 1000 calorías.

Hay diferentes niveles de intensidad, desde el más básico en el que la exigencia de repeticiones, velocidad y carga de trabajo es baja para ir acostumbrando al cuerpo a este tipo de entrenamientos en el que se pueden gastar unas 250 calorías, hasta niveles de intensidad muy altos como los que vemos en el vídeo.

Sin embargo, debido a la intensidad hasta en niveles más bajos, os recomendamos que no empecéis con el Insanity hasta que tengáis una base en cuanto a trabajo corporal con ejercicios se refiere.”

Fuente: <http://ejerciciosencasa.es/que-es-el-insanity-workout/>

### **Funcional work out**



Figura 25. Funcional

Fuente: [www.http://entremujeres.clarin.com/](http://entremujeres.clarin.com/)

“Es un concepto de fitness que tiene conexión directa al grado de funcionalidad de los movimientos o actividades que realizamos al entrenar. Se trata de mejorar la capacidad funcional de las actividades individuales.

Comenzó en los años '90 como un método para entrenar a deportistas y una herramienta usada en la rehabilitación. Hoy en día el concepto se amplió e integra a cualquier persona que quiere ganar masa muscular, perder peso y sentirse más saludable.

#### Cómo se practica

- \* En cualquier parte. Sólo son necesarios algunos elementos y un profesor que nos guíe.

- \* Con entrenadores capacitados. No todos los profesores están preparados para planificar esta metodología, ya que requiere de un gran conocimiento de biomecánica y neuromuscular.

- \* En dos variantes. Se puede practicar junto al entrenador en la sala de musculación o, también, incluir dentro de una clase (como una de localizada). Cuando el formato es grupal, en general se realizan circuitos de 30 a 45 minutos.

- \* Las sesiones son completas. En una rutina tradicional, localizada o con máquinas, los únicos movimientos que hacemos son empujar o tirar. En una sesión de entrenamiento funcional hacemos eso más girar, saltar, correr, levantar, etc. Es una actividad más amplia.

Entonces

\* ¿Por qué entrenar acostados si la mayor parte del tiempo estamos parados? El entrenamiento funcional se suele practicar de pie.

\* ¿Por qué entrenar de un músculo por vez, si durante el día activamos varios al mismo tiempo? Siempre debemos aprender nuevos movimientos, porque mejorará nuestra motricidad.

\* ¿Por qué entrenar sólo los abdominales, si durante el día necesitamos tener todo el grupo central fortalecido? El entrenamiento funcional propone fortalecer los abdominales, el centro y las extremidades.

Los beneficios

El objetivo es que sea FUNCIONAL para las personas. Se hacen movimientos que sirven para que el cuerpo sea más funcional y permiten tener una mejor calidad de vida.

El entrenador tiene que planificar sesiones globales, donde se entrene fuerza, equilibrio, velocidad, resistencia, agilidad, energía, movilidad y flexibilidad física. Son cualidades que siempre deben ser estimuladas.

Si está bien practicado, el entrenamiento funcional se convertirá en una gran herramienta para todos.”

## Flexibilidad (stretching)



Figura 26. Stretching

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/stretching>

“El Stretching es una disciplina cada vez más demandada en los gimnasios, debido probablemente a la necesidad que tenemos la mayoría de nosotros, de recuperar la flexibilidad de nuestros músculos y articulaciones, a la vez que corregimos vicios posturales que son la causa de muchos problemas de espalda.

A lo largo del día, acumulamos tensiones y nos vamos agarrotando. Esto, unido a una vida marcada por el sedentarismo, pasa factura traduciéndose en contracturas musculares y rigidez articular.

Stretching es una palabra inglesa que significa “estiramiento”, por tanto, esta disciplina se basa en un tipo de gimnasia suave destinada a relajar, flexionar y estirar todo nuestro cuerpo, y no sólo la musculatura, sino también articulaciones, ligamentos, etc.

Las clases se centran en realizar los ejercicios de estiramiento de forma suave, progresivamente, para ir mejorando la flexibilidad poco a poco, y todo ello en medio de un ambiente relajado. Es preciso concentrarse en la postura y respiración.

Entre los principales beneficios del Stretching se encuentran:

- Mejora de la flexibilidad.
- Mejora del tono muscular.
- Mejora del equilibrio.
- Disminución de los dolores articulares y musculares.
- Corrección de la postura corporal.
- Mantenimiento de una columna vertebral sana, flexible y bien alineada.
- Stretching. Mejora tu flexibilidad y te pone en forma
- ¿Para quién está recomendado practicar Stretching?
- Cualquiera puede beneficiarse de la práctica del Stretching, pero puede resultar especialmente apropiado para:
  - Personas con problemas de espalda debido a contracturas causadas por vicios posturales.
  - Personas con estrés.
  - Personas que desean mejorar su alineación postural.
  - Personas que desean mejorar su flexibilidad.
  - Deportistas de otras disciplinas que, de este modo, pueden evitar las lesiones provocadas por estiramientos deficientes.
  - De igual modo, puede ser de utilidad para deportistas lesionados, como parte del proceso de rehabilitación antes de volver a iniciar su actividad deportiva habitual.
- Es una actividad apropiada para aquellos que han decidido comenzar a practicar ejercicio físico. Al ser una gimnasia suave que fortalece y tonifica todo el cuerpo sin riesgo de

lesiones, es ideal para comenzar a ponerse en forma, y si se quiere, después podrá combinarse con algún otro tipo de ejercicio más intenso.”

Fuente: <http://comeconsalud.com/>

## Pilates



Figura 27. Pilates

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/pilates>

“El método Pilates, o simplemente Pilates, es un sistema de entrenamiento físico y mental creado a principios del siglo XX por Joseph Hubertus Pilates, quien lo ideó basándose en su conocimiento de distintas especialidades como gimnasia, traumatología y yoga, uniendo el dinamismo y la fuerza muscular con el control mental, la respiración y la relajación.

En sus principios fue llamado *Contrología (Contrology)*, por el propio Pilates, debido a que recalca el uso de la mente para *controlar* el cuerpo, pero buscando el equilibrio y la unidad entre ambos. El método se centra en el desarrollo de los músculos internos para mantener el equilibrio corporal y dar estabilidad y firmeza a la columna vertebral, por lo que es muy usado como terapia en rehabilitación<sup>1</sup> y para, por ejemplo, prevenir y curar el dolor de espalda. Se practica en todo el mundo y debe su popularidad cada vez mayor a que es practicado por personajes famosos del mundo de la música, el cine, la danza o el deporte



Aunque el método Pilates se ha desarrollado y ha dado lugar a una gran cantidad de estilos y aplicaciones distintas, existen unos principios fundamentales que deben estar siempre presentes:

- Alineamiento
- Centralización
- Concentración
- Control
- Precisión
- Fluidez
- Respiración

### **Concentración**

Pilates demanda una concentración intensa. Usted debe concentrarse constantemente en lo que está haciendo. Los ejercicios están fundamentalmente compuestos por movimientos controlados, muy conscientes, y coordinados con la respiración, con el fin de crear un cuerpo armonioso, coordinado, musculado y flexible. A través de la práctica, la mente va tomando conciencia de las capacidades, limitaciones, fortalezas y debilidades del cuerpo para mejorar el estado físico y mental. Es una actividad física muy técnica, donde la correcta ejecución de los distintos elementos que componen cada ejercicio es más importante que el número de repeticiones o series.

## Control

Joseph Pilates llamaba a su método "Contrología", pues está basado en la idea de controlar los músculos. Nada está dejado al azar. La razón por la cual usted se debe concentrar tan intensamente es para poder controlar todo aspecto de cada movimiento del cuerpo.

## Centro de energía

El *centro de control*, o *centro de energía*, situado por Pilates en la parte inferior del tronco, como una faja que rodea toda la zona lumbar y abdominal. Este centro es activado al ahuecar el músculo transverso del abdomen, siendo su fortalecimiento precisamente la clave de todo el método, lo que habilita al cuerpo a moverse libre y equilibradamente, evitando movimientos y compensaciones perjudiciales. Todos los movimientos se inician y se sostienen desde esta zona, cuya utilización debe estar siempre presente durante la práctica de los ejercicios.

Al estar sentados, el centro de control eleva el torso situando el centro de gravedad en su posición más alta y eficiente; en la posición boca abajo, extiende el cuerpo en ambas direcciones para reducir el peso de la parte superior; en la posición supina también estrecha el cuerpo en ambas direcciones colocando el centro de gravedad en su posición más alta y eficiente.

Su situación física, y su función como origen y motor de todo movimiento corporal, coinciden en gran medida con los del dantian («campo de cinabrio») de la medicina china tradicional, tal y como se aplican en la práctica del qigong o de las artes marciales internas, como el taichí.

## Respiración

La respiración cumple un papel primordial en el método. Los resultados de la buena práctica son muy significativos: mayor capacidad pulmonar y mejor circulación sanguínea son los primeros fines perseguidos, para traducirlos en fuerza, flexibilidad, coordinación mental y buena postura.

Se practica una respiración intercostal. Al inhalar se debe notar como las costillas se separan. En la exhalación, que suele coincidir con la mayor intensidad del ejercicio, se contrae primero el suelo pélvico, tirando de él hacia el ombligo, se prosigue hundiéndolo, lo que hace que active el transversal del abdomen (que forma parte del "centro del poder", o "power house") y finalmente se cierran suavemente las costillas. Hacerlo en la secuencia inversa incrementa la presión sobre el suelo pélvico.

En la respiración de Pilates se inhala por la nariz con la boca cerrada y se exhala por la boca entreabierta lentamente y con presión con el sonido "SSS". Al inhalar es muy importante no relajar los músculos abdominales para así evitar perder la alineación postural y utilizar los músculos no adecuados durante la ejecución de los ejercicios. La exhalación, por su parte, facilita la contracción de los músculos abdominales, ya que, anatómicamente durante ella se produce un encogimiento a nivel de la caja torácica «hacia dentro y hacia abajo»: los músculos abdominales son exhaladores.

La respiración debe ser en todo momento lenta, continua y, durante ella, debe procurarse realizar inhalaciones y exhalaciones de la misma duración para así permitir un óptimo intercambio gaseoso oxígeno-dióxido de carbono en el cuerpo.

Como regla general, en Pilates la duración de las inhalaciones y exhalaciones varían en función del nivel del alumno, siendo recomendado 3 tiempos de inhalación y exhalación para alumnos principiantes, 5 tiempos para alumnos de nivel intermedio y 8 tiempos para alumnos avanzados.”

Fuente: <https://es.wikipedia.org/wiki/Pilates>

## Yoga



Figura 28. Yoga

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/yoga>

“El **yoga** (del sánscrito *yoga* ‘unión’) se refiere a una tradicional disciplina física y mental que se originó en la India. La palabra se asocia con prácticas de meditación en el hinduismo, el budismo y el jainismo. Según sus practicantes, el yoga otorga como resultado:

- La unión del alma individual con la divinidad (Brahman, Shiva, Visnú, Kali, etc.), entre los que tienen una postura religiosa de tipo devocional.
- La percepción de que el yo es espiritual y no material, entre los que tienen una postura espiritualista.
- El bienestar físico y mental, entre los que tienen una postura racionalista (atea agnóstica).
- El varón sentado sería el dios hinduista Shiva.

- Como está rodeado por un rinoceronte, una vaca, un elefante, un tigre y un ciervo, Marshall afirmó que se trataba de Shiva como «Pashupati» (‘señor de las bestias’) y con ese nombre bautizó al sello.
- El varón —sentado con las piernas cruzadas— estaría practicando una postura de yoga;
- Por lo tanto el yoga tendría por lo menos 35 siglos de antigüedad.

Otros escritores occidentales entre ellos el historiador de las religiones Mircea Eliade (1907-1986), y Georg Feuerstein creyeron que esa proposición era suficiente prueba de que en la cultura del Indo se conocía el yoga. En realidad se desconoce si una persona retratada en un sello, sentada con las piernas cruzadas, está practicando «una forma primitiva de yoga» (Feurstein, 1979).

En cambio, los hinduistas sostienen que el yoga es eterno.

En el hinduismo, se la cuenta como una de sus seis doctrinas ortodoxas

- *yoga* (de Patañjali).
- *vedānta* (de Vyāsa).
- *sāṃkhya* (de Kapilá).
- *pūrva mīmāṃsā* (de Jaimini).
- *nyāya* (de Gautama Akshapada).
- *vaiśeṣika* (de Kaṇāda).

## Relación entre los tipos de yoga

Los seguidores de las distintas doctrinas de la India sostienen que los diversos caminos conducen al mismo fin. Generalmente el seguidor de un tipo de yoga cree que el único yoga (método de unión o acercamiento a Dios) es el propio, y desprecia a los practicantes de otros tipos de yoga.

- Los gñanis (a veces llamados "gñana-yoguis") quieren fundirse en la existencia del Absoluto (como una gota en el mar). Para el gñani, la meta del bhakta, de estar «con» Dios significaría que el alma todavía está cubierta por el velo demaya, que le hace creerse diferente de Dios.
- Para los bhaktas (a veces llamados bhakti-yoguis) la meta del gñani es naraka (el infierno), porque los bhaktas quieren tener una relación personal con Dios (dos personas distintas: el alma y Dios).”

## Tai-chi



Figura 29. Tai-chi

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/Tahichi>

“ El ***tai chi*** o **tai chi chuan** es un arte marcial desarrollado en el Imperio de China, practicado actualmente por varias millones de personas en el mundo entero, por lo que se cuenta entre las artes marciales que se practican más masivamente.

- *tàijíquán*
- *t'ai-chi-ch'üan* en romanización Wade-Giles
- *tai-chi-chuán*
- *t'aiteite'yen* en IPA
- 太极拳 en caracteres chinos simplificados
- 太極拳 en caracteres chinos tradicionales

En la República Popular China el *tai chi* es una actividad muy popular y en los parques de las ciudades se puede observar por las mañanas a miles de personas ejercitando sus movimientos lentos y fluidos.

Originalmente, el *tai chi* es un arte marcial interno(en chino: 內家拳, pinyin: *nèijiāquán*) para la lucha cuerpo a cuerpo, ya sea armada o desarmada. En tiempos más recientes se lo considera cada vez más como una práctica físico-espiritual para mejorar la calidad de vida tanto física como mental. Por una parte sería muy provechosa para la salud, mientras que por otra constituye una técnica de meditación (meditación en movimiento). Frente a estos puntos de vista, su aspecto de arte marcial va perdiendo importancia hasta a veces desaparecer totalmente.

Hoy en día varios millones de personas en todo el mundo practican el *tai ji chuan*. Cada una de ellas pone un acento diverso en los diferentes aspectos de este arte. La mayoría lo practica principalmente por razones de salud, como ejercicio de relajación o para fines de meditación. Especialmente en China y particularmente entre los más jóvenes se ha difundido el *tai chi chuan* como deporte de competición. Solo una pequeña parte de los adeptos lo practica principalmente como arte marcial para fines de autodefensa o como estilo de vida.<sup>1</sup>

En el *tai chi chuan* no existen confederaciones internacionales y nacionales reconocidas, como sí ocurre con muchos deportes. En el caso del *tai chi chuan* hay numerosos estilos y variantes diferentes y no existe una organización internacional que abarque a los maestros, instructores y practicantes de todos los estilos. Existen, sin embargo, algunas organizaciones nacionales con representación de varios estilos, así como organizaciones internacionales de determinados estilos, por lo que tampoco existe un sistema internacional único para la preparación y evaluación de instructores.

A diferencia de otros deportes de combate, en el *tai chi chuan* no existe un sistema de grados estandarizado, y no todas las escuelas establecen un sistema de cinturones, como lo son por ejemplo los de colores en karate o Judo. Tampoco existe una vestimenta estandarizada para los practicantes, aunque es usual llevar zapatos de suela plana y delgada, así como ropa liviana y cómoda.

<https://es.wikipedia.org/wiki/Taichi>

### **P90x**



Figura 30. P90x

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/P90x>



“Cada entrenamiento se presenta en un formato de circuito (como ocurre con muchos entrenamientos estilo CrossFit), en el que se pasa de un ejercicio a otro con poco descanso entre ellos, lo que mantiene nuestro ritmo cardíaco elevado.

Cada día de entrenamiento apunta a partes del cuerpo diferente: el pecho y espalda; luego hombros y brazos; piernas y la espalda, pecho, hombros y tríceps y espalda y bíceps. Otros ejercicios se centran en entrenamientos polimétricos o movimientos explosivos (como lo son el salto al cajón o las flexiones con palmada) y también enfocadas a disciplinas como el Kenpo kickboxing o el Yoga.

Por ejemplo, el entrenamiento de pecho y espalda dura 53 minutos y trabaja los músculos del pecho con las variaciones de la flexión de brazos, incluyendo flexiones tradicionales, a nivel de la postura aperturas, flexiones cerradas y demás movimientos similares.

En relación a los músculos de la espalda, se trabajan variaciones de las dominadas o ejercicio desplegable con bandas de resistencia, incluyendo dominadas con las manos en el ancho de los hombros, tras nuca, supinas y otras variaciones interesante. También incluye ejercicios de remo con mancuerna o bandas de resistencia.

La **sesión de ejercicios de polimetría**, es la más intensa del **modelo entrenamiento P90X**. Después de un largo calentamiento, esta rutina cardiovascular nos conduce a través de una serie de movimientos de salto que trabajan principalmente la parte inferior del cuerpo.

El sistema de P90X se basa en el concepto de *confusión muscular*, lo que significa que la variación del horario del entrenamiento y la introducción de nuevos movimientos para que el cuerpo no se adapta plenamente, como ocurre con otras muchas nuevas técnicas de entrenamiento moderno como el CrossFit, MovNat o el Body Pump . Esto es similar a las técnicas de periodización atletas para conseguir que sus cuerpos estén continuamente en las mejores condiciones posibles.”

Fuente: <http://ejerciciosencasa.es/en-que-consiste-el-entrenamiento-p90x/>

### **Military bootcamp**



Figura 31. Bootcamp

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/bootcamp>

“Disciplina militar para adelgazar y mejorar la forma física. Esto es el Boot Camp, una actividad deportiva que asegura a sus “sufridos” practicantes buenos resultados en un corto periodo de tiempo.

Disciplina militar para adelgazar y mejorar la forma física. Esto es el Boot Camp, una actividad deportiva que asegura a sus “sufridos” practicantes buenos resultados en un corto periodo de tiempo.

Buena parte de esta fama también se la ha dado que se haya popularizado entre los famosos y hasta haya salido en la televisión, en la que, por ejemplo, las *Mujeres desesperadas* con Eva Longoria a la cabeza tuvieron que trabajar duro a las órdenes de un exigente monitor en uno de sus capítulos más recordados. No se trata de una moda pasajera en la práctica deportiva, sino que, según dos de las asociaciones más importantes en el mundo del fitness, American Council on Exercise y American College of Sports Medicine, el Boot Camp ha venido para quedarse.

El entrenamiento intenso en pequeños grupos sigue siendo la opción más demandada, debido a su eficacia, interacción con otras personas, menor coste que las clases individuales y presencia de la motivación por parte de un monitor especialmente entrenado.”

Fuente: <http://www.webconsultas.com/>

## Trx



Figura 32. Trx

Fuente: <https://www.google.com.co/imagenes/trx>

## “Creado por el ejército Americano (Navy SEAL)

En los depósitos de los muelles, en los cuarteles, en los barcos y submarinos, Randy Hetrick, creador del TRX y fundador de Fitness Anywhere y sus compañeros de la Navy SEAL

necesitaban mantener una condición física óptima. Sin embargo, las circunstancias de su trabajo hicieron que frecuentemente no tuvieran a su disposición ni los equipos tradicionales de entrenamiento ni un espacio adecuado para ello. El TRX surgió para cubrir esa necesidad, y en un principio se utilizó un cinturón de paracaídas cosido a mano con herramientas para la reparación de botes de goma. Durante las semanas y los meses posteriores a la creación del TRX, Hetrick y sus compañeros desarrollaron con rapidez una serie de ejercicios en los que utilizaban el peso corporal y que eran diseñados especialmente para este excepcional equipo de entrenamiento. En poco tiempo, Hetrick y sus compañeros habían establecido las bases de lo que sería una categoría completamente nueva y original de ejercicios funcionales: el entrenamiento en suspensión.

Una nueva forma de entrenar en suspensión proporciona una ventaja a los participantes en comparación con el simple protocolo del entrenamiento de fuerza convencional. ¿Por qué? Porque cada ejercicio del entrenamiento en suspensión desarrolla la fuerza funcional al mismo tiempo que mejora la flexibilidad, el equilibrio y la estabilidad de la parte central (core) del cuerpo, tal como se exige en cualquier actividad deportiva o en la vida cotidiana.

### **Del campo de batalla, al deporte profesional**

En la actualidad, el entrenamiento en suspensión con el TRX se ha convertido en el sistema de entrenamiento funcional favorito de las unidades de élite de las Fuerzas Armadas de los Estados Unidos. La efectividad y versatilidad del TRX como la herramienta única para el entrenamiento en suspensión, ha sobrepasado el ámbito del campo de batalla y se ha incorporado al entrenamiento de los equipos de deporte profesional más importantes de EEUU como la Liga Nacional de Fútbol Americano, la Asociación Nacional

de Baloncesto, la Liga Nacional de Hockey y las Grandes Ligas de Béisbol. El entrenamiento en suspensión se convirtió rápidamente en la piedra angular de los programas de entrenamiento de cientos de atletas profesionales de fútbol americano, béisbol, baloncesto, hockey, deportes de combate, triatlón, golf, tenis, esquí, natación, surf, motocross y prácticamente todas las actividades deportivas imaginables. Muchos programas de entrenamiento de atletismo en toda Norteamérica se han volcado con el TRX como base principal de sus rutinas de fuerza y acondicionamiento físico para todos sus equipos.

En su forma más sencilla, el entrenamiento en suspensión hace referencia a la amplia colección de movimientos y ejercicios y los principios del programa creados por Fitness Anywhere. Estos movimientos y ejercicios se diferencian de los ejercicios tradicionales ya que las manos o los pies del usuario se encuentran generalmente sostenidos por un solo punto de anclaje, mientras que el extremo opuesto del cuerpo está en contacto con el suelo. Cuando se usa el TRX, el porcentaje deseado del peso corporal recae sobre la zona corporal deseada y con una dinámica de movimiento de ejercicio. El único punto de sujeción del TRX proporciona una combinación ideal de apoyo y movilidad para desarrollar fuerza, resistencia, coordinación, flexibilidad, potencia y estabilidad de la parte central y con una elección amplia de resistencia.”

Fuente: <http://www.trxspain.es/>

### **Análisis DOFA (empresa Had training SAS)**

Esta herramienta nos permite analizar las características de la empresa y como debe actual HAD training para la comercialización de los productos.

1. Fortalezas

- Innovación de producto.
- No competencia directa.
- Exclusividad del producto.

2. Amenazas

- Nuevos competidores.
- Nuevas tecnologías.
- Pérdida de Mercado.
- Falta de apoyo por parte de las empresas.

3. Oportunidades

- Apertura de nuevos mercados.
- Alta demanda de producto.
- Crecimiento de la región (Sur América).
- TLC.

4. Debilidades

- Ser una empresa nueva.

- Falta de personal capacitado.
- Falta de capital.

### Organigrama

El organigrama nos muestra la estructuración de la empresa y como está conformada según las dependencias necesarias para este tipo de empresa.

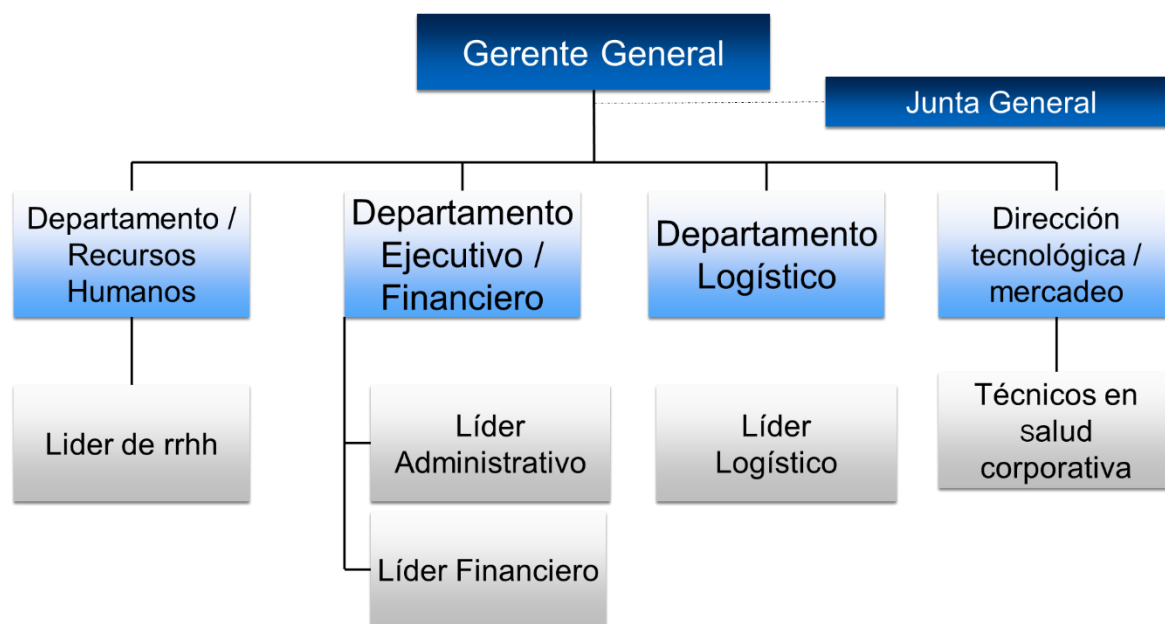


Figura 33. Organigrama

Por medio del organigrama podemos mostrarle al público de manera didáctica y más fácil el cómo nuestra empresa se encuentra conformada y que dependencias forman parte de ella.

Ya que es una parte importante de la estructuración de la empresa queremos explicarles que dependencias manejamos en HAD TRAININ SAS y de que se encarga cada una de ellas para quede entendido de cómo la empresa funciona cocada persona asignada a estos departamentos.

## **GERENTE GENERAL**

Es uno de los socios de la empresa, quien se encarga de dirigir y encargarse de la logística y funcionamiento de los departamentos de la empresa, es la persona a la cual se puede nombrar como cabeza de la empresa y feje de las demás dependencias nombradas anteriormente.

También esta persona ante la, ley colombiana de registro de la empresa (cámara de comercio) en nuestro caso es el representante legal de ella y se encarga de hacer las partes judiciales de esta como los son pagos de impuestos, control de nómina personal de la empresa.

## **JUNTA GENERAL**

En esta junta participan tanto el gerente general de la empresa como los otros dos socios ya que en su forma jurídica y registro la empresa consta de 3 socios los cuales a su vez son parte del equipo profesional nombrado anteriormente.

Se encarga de apoyar a la gerencia en la logística de la empresa, ayuda al gerente atener como está el estado de la empresa actualmente y que falencias o fortalezas esta presenta en su rendimiento y productividad en el trabajo con las corporaciones que tengamos en el momento como clientes.

En esta junta se encuentra el gerente general que es a su vez el DIRECTOR EJECUTIVO, y los otros dos socios que tienes como cargo DIRECTOR COMERCIAL Y DIRECTOR OPERATIVO



El Director ejecutivo tiene como tarea plantear las negociaciones de la empresa, presentaciones a las corporaciones diligenciar los costos y materializar el negocio.

El Director comercial se encarga de crear vínculos con las empresas o clientes, tiene que mover contactos conseguirlos y agendar citas para así poder presentar a las empresas nuestro plan de negocio y portafolio con nuestros productos mostrados anteriormente.

El Director operativo tiene a cargo de su dependencia todo el personal y diseño planes de contingencia para poder operar a la perfección el producto según el volumen de la empresa a la que se le preste el servicio y así mismo diseña como atacarla, prestar bien el servicio y cumpliéndole al cliente su petición.

#### **DEPARTAMENTO DE RECUERSOS HUMANOS**

Este es el encargado del todo el personal de la empresa, apoya en este caso al director operativo con todo el personal brindándole información de aspirantes a un puesto en la empresa y otorgándole de manera de filtro del personal una buena calidad de trabajadores.

El líder de recursos humanos tiene a cargo directamente esta dependencia y es el encargado de realizar todos los trabajos de recursos humanos.

#### **DEPARTAMENTO EJECUTIVO / FINANCIERO**

Es el encargado de tomar las decisiones y como repartir o administrar sobre la parte financiera de la empresa, distribuir y organizar ordenadamente las finanzas de la empresa.

El Líder financiero se encarga de la parte monetaria de la empresa vigila como se mueven los productos que entran, gastos presentados y tener en balance la empresa en este medio.

El líder administrativo es apoyado por el financiero y se encarga de distribuir las ganancias en cuestión de políticas empresariales, por ejemplo:

- Nomina
- Impuestos
- Control de ganancias
- Salidas de dinero
- Balance general de la empresa
- Gastos.

## **DEPARTAMENTO LOGISTICO**

Es el encargado de organizar todo el personal de la empresa y contribuye a la buena calidad de entrega del producto por medio de este mismos , se encarga de ayudar directamente al director operativo y trabajan en conjunto para poder satisfacer la necesidad del cliente.

## **DIRECCION TECNOLOGICA Y DE MERCADEO**

Esta se encarga de controlar al personal por medio de programas generados por nosotros los cuales nos ayudan a segura que el personal si cumple hiendo y

realizando las actividades en la empresa soportando así una buena entrega del trabajo contribuyendo en el buen movimiento de la empresa en sus funciones.

Los líderes de esta dependencia se encargan también de promocionar los productos por medio de las técnicas de mercadeo más populares que más adelante encontraran y así hiedo paralelamente con la tecnología poder tener mejor conocimiento entre empresas de HAD TRAINING SAS.

## **Marketing**

La estrategia de mercadeo está basada en la diferenciación de producto, enfocada en el consumidor y la mejora en la calidad de vida de los trabajadores en las organizaciones.

Por medio de los siguientes métodos podemos promocionar nuestra empresa de manera competitiva y a su vez que sea una competencia legal y limpia para así dar la buena imagen de esta misma y poder hacerla conocer en el mercado que hemos elegido para atacar.

- Nuestras estrategias son las siguientes:
- La estructura de desarrollo se basa en investigación y desarrollo.
- Enfocada en clv (customer lifetime value)
- Mercadeo directo de los productos.
- Mercadeo boca a boca (word on mouth)

## **-INVESTIGACION Y DESARROLLO**

Esta estrategia la implementamos como al principio del documento se nombra por medio de la investigación de este Mercado ya que pudimos observar que la necesidad se estaba presentando de manera simultaneo en más de una empresa no tenía claridad de seguimiento en trabajadores en el área de salud ocupacional ni tenían la capacidad de acaparar información sobre cada empleado para así poder evitar sus incapacidad y tratar sus enfermedades o patologías laborales.

### **- CLV (CUSTOMER LIFETIME VALUE)**

“En la comercialización, el valor de vida del cliente (CLV) (o con frecuencia CLTV), valor de vida del cliente (LCV), o el valor de tiempo de vida (LTV) es una predicción del resultado neto atribuido a la totalidad de la futura relación con un cliente. El modelo de predicción puede tener diversos niveles de sofisticación y precisión, que van desde un crudo heurística para el uso de complejos de análisis predictivo técnicas.

Valor de vida del cliente también se puede definir como el valor en dólares de un cliente en relación, basada en el valor actual de los futuros proyectados los flujos efectivos de la relación con el cliente.

El valor de vida del cliente es un concepto importante en que se alienta a las empresas a cambiar su enfocar desde trimestrales beneficios para la salud a largo plazo de sus relaciones con los clientes. El valor de vida del cliente es un número importante, ya que representa un límite superior en el gasto de adquirir nuevos clientes. Por esta razón, es un elemento importante en el cálculo de retorno de la inversión de la publicidad de permanencia en el modelado mezcla de marketing.”

Fuente: [https://en.wikipedia.org/wiki/Cash\\_flow](https://en.wikipedia.org/wiki/Cash_flow)

### **-MERCADERO DIRECTO DE UN PRODUCTO:**

“El marketing directo es una herramienta de la mezcla promocional o tipo de marketing que consiste en promocionar un producto o servicio a un determinado consumidor individual, generalmente, a través de medios que permitan una comunicación directa con éste tales como el teléfono, el correo, el fax, el correo electrónico y el Internet.

La principal característica del marketing directo es que se da de uno a uno, es decir, va dirigido directamente a un sólo consumidor, a diferencia del marketing tradicional que suele ir dirigido a varios consumidores a la vez.

Asimismo, el marketing directo no sólo buscar promocionar un producto o captar un cliente, sino también mantener contacto con el cliente (y así crear interés por el producto) o generar una relación duradera con éste una vez que haya comprado el producto.

Hay marketing directo, por ejemplo, cuando nos comunicamos telefónicamente con un potencial cliente para ofrecerle o venderle un producto o servicio (telemarketing), o cuando le enviamos un correo electrónico a un cliente en donde promocionamos un producto o servicio (email marketing).

Pero también hay marketing directo, por ejemplo, cuando luego de haber analizado los gustos y preferencias de un determinado cliente, le ofrecemos un producto especialmente diseñado para él, o cuando le brindamos a un cliente un servicio o una atención personalizada.

Otra de las características del marketing directo es que suele seleccionar bien al público al cual irá dirigido, para lo cual se suele recurrir a bases de datos de clientes que posea la empresa.”

Fuente: <http://www.crecenegocios.com/las-bases-de-datos-de-clientes>

### **- MERCADEO BOCA A BOCA (WORD ON MOUTH):**

“El **boca a boca** es una técnica que consiste en pasar información por medios verbales de persona a persona. Esta es una forma común de comunicación en donde una persona cuenta anécdotas reales o inventadas, recomendaciones, información de carácter general, de una manera informal, personal, más que a través de medios de comunicación, anuncios, publicación organizada o marketing tradicional.

En castellano la expresión correcta es *boca a boca* o *boca en boca*, ya que *boca a oreja* es un catalanismo (*boca-orella*, literalmente ‘boca oído’). La argumentación que dice que *boca a boca* no tiene sentido porque en realidad la comunicación se realiza desde la boca desde el que habla hacia la oreja del que escucha no se sostiene porque se trata simplemente de otro punto de vista; cuando usamos la expresión *boca a boca* nos estamos refiriendo a que la información "va de boca en boca", es decir, que lo que una boca empezó a decir acaban diciéndolo otras.

La comunicación de boca en boca involucra la transmisión de información entre un comunicador no comercial (i.e. alguien que no es recompensado) y un receptor a cerca de una marca, producto, o servicio. Este tipo de boca en boca implica que las

organizaciones buscan alentar la boca en boca (ej. ofreciendo recompensas), mientras que la boca en boca normal el comunicador no recibe recompensa.

La promoción basada en el boca a boca es altamente valorada por los vendedores. Se siente que esta forma de comunicación tiene credibilidad valiosa a causa de la fuente de la que proviene. La gente está más inclinada a creer la palabra del boca a boca que formas más formales de promoción porque el comunicador es poco probable que tenga un interés ulterior (e.g. no intenta venderte algo). También la gente tiende a creer a la gente que conoce.

El marketing boca a boca, tal como se denomina esta disciplina, se basa en el marketing de 3era generación. En la primera lo principal eran los productos, mientras que en la segunda lo relevante son las relaciones. En esta 3era generación la empresa tiene un papel casi secundario y simplemente inicia los disparadores para que el boca a boca se expanda de manera exponencial entre los propios consumidores. Ahí radica el secreto de su éxito.”

Fuente: [https://es.wikipedia.org/wiki/Boca\\_a\\_boca](https://es.wikipedia.org/wiki/Boca_a_boca)

Este es un ejemplo de **MERCADEO DIRECTO**, nuestra muestra es la página WEB de la empresa [www.hadtraining.com](http://www.hadtraining.com) y allí verás quiénes somos, como lo hacemos, nuestros productos y contacto para que podamos agendar citas o aclarar cualquier duda que tengas.

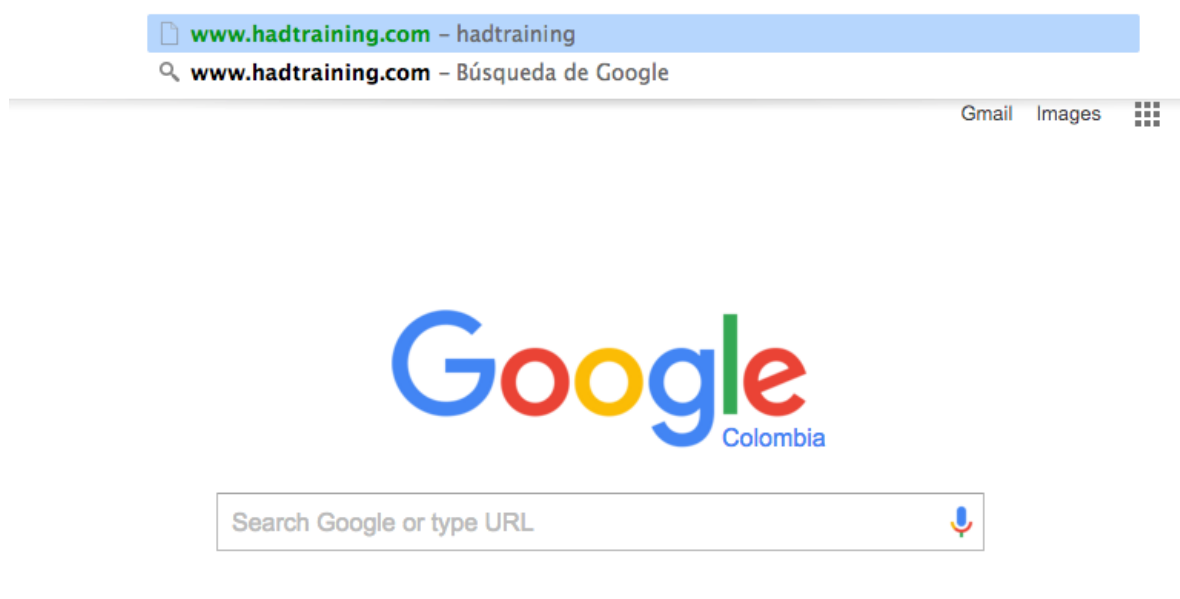


Figura 34. Búsqueda Had

Inicias en el buscador de tu preferencia y digitas la página: [www.hadtraining.com](http://www.hadtraining.com)

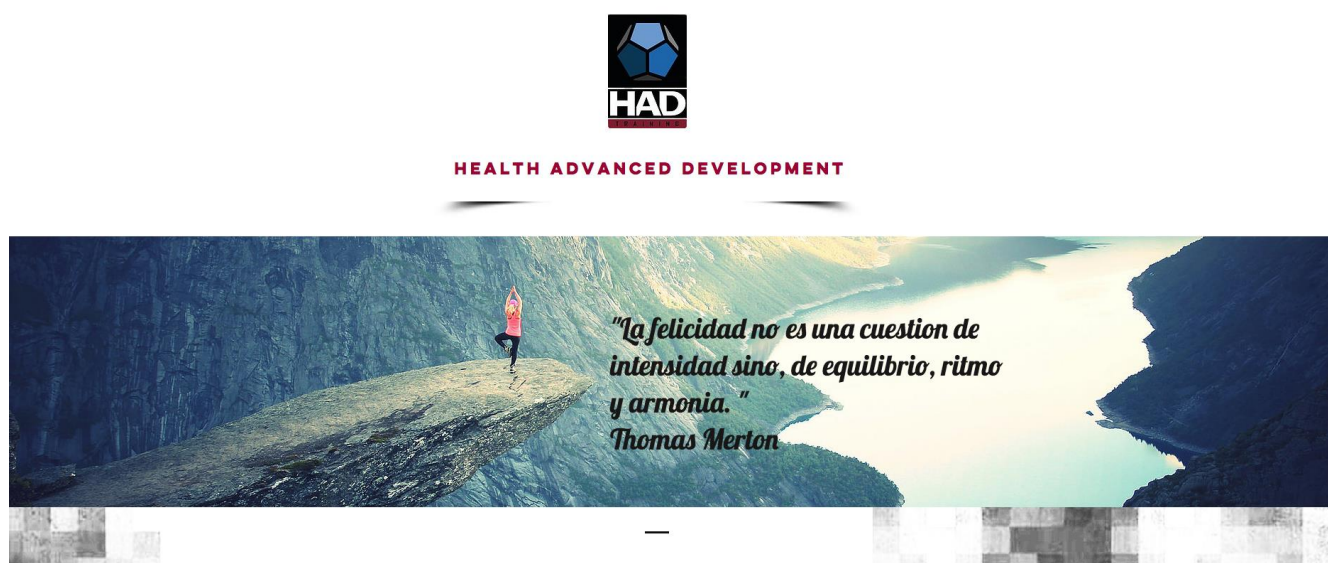


Figura 35. Página principal Had

Encontraras una página agradable y muy didáctica que te facilita su manejo y fácilmente encontraras lo que desees.





Figura 36. Productos

En la parte inferior podrás encontrar nuestros productos anteriormente nombrados y tienes la facilidad de escoger el producto que más te interesa y veraz la información sobre este.

### Forma jurídica

Para conformar una empresa en este caso en la ciudad de Bogotá nos regimos por los estatutos implementados por la CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA para así poder hacer la constitución de nuestra empresa y definir nuestra forma jurídica según sus pasos a seguir que son los siguientes.

**- Número de personas que pueden conformar la empresa:**

“Una vez haya identificado y definido su actividad económica, deberá definir el número de personas involucradas en la creación de la compañía, con las siguientes opciones:

Si decide hacerlo de manera individual, tendrá tres posibilidades: primero, ejercer su actividad empresarial como persona natural comerciante debidamente registrada ante la CCB; segundo, como empresa unipersonal y tercero, como accionista único en una sociedad por acciones simplificada SAS.

Si ha decidido ponerla en marcha con dos o más personas, podrá escoger entre alguna de las sociedades comerciales: una empresa asociativa de trabajo o una sociedad agraria de transformación.”

**- Desarrollo de la empresa integrada por dos o más personas:**

***Sociedad por Acciones Simplificada***

“Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento”

Fue creada por la ley 1258 de 2008, además del decreto 2020 de Junio de 2009. Basándose en la antigua ley de emprendimiento (1014 de 2006).

Una sociedad por acciones simplificadas puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, su naturaleza es comercial, pero puede hacer actividades tanto comerciales como civiles, se crea por documento privado y nace después del registro en la cámara de comercio, a menos de que los aportes iniciales incluyan bienes inmuebles se requiere de escritura pública.

#### **- Establecimiento de comercio:**

##### ***Establecimiento de comercio***

“Como un elemento estructural en la organización empresarial, este es definido en el Código de Comercio como un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas, y destinarse al desarrollo de varias actividades. Sobre este particular, se observa que las sociedades comerciales pueden desarrollar los fines previstos en su objeto por intermedio de las siguientes clases de establecimientos: agencias o sucursales.

Establecimientos propiamente dichos. Para la ley comercial el establecimiento de comercio está conformado por:

- La enseña o nombre comercial y las marcas de productos y servicios.
- Los derechos del empresario sobre las invenciones o creaciones industriales o artísticas, que se utilicen en las actividades del establecimiento.
- Las mercancías en almacén o en proceso de elaboración, los créditos y los demás valores similares.

- El mobiliario y las instalaciones.
- Los contratos de arrendamiento y en caso de enajenación, el derecho al arrendamiento de los locales en los que funcionan, si son de propiedad del empresario; y las indemnizaciones que conforme a la ley, tenga el arrendatario.
- El derecho a impedir la desviación de la clientela y a la protección de la fama comercial.
- Los derechos y obligaciones mercantiles derivados de las actividades propias del establecimiento, siempre que no provengan de contratos celebrados exclusivamente en consideración al titular de dichos establecimientos.”

Fuente: <http://www.ccb.org.co>

Basados en lo anterior HAD TRAINING SAS quiere cumplir con lo que la ley y reglamentos nos propones para la constitución de nuestra empresa hemos decidido resumir como es nuestra forma judaica según lo anteriormente declarado.

HAD TRAINING SAS fuer conformada por 3 socios los cuales son dueños e inversionistas a su vez por esta razón somos una sociedad de carácter SAS que permite entre dos a mas socios.

#### **Actividad de la empresa:**

- Bienestar y prevención de patologías relacionadas con el trabajo,
- Tipo de sociedad: S.A.S.

## **Análisis de demanda y competencia**

### **Demanda:**

Debido al marco legal, la demanda de nuestra empresa y de nuestro producto, es de la población laboral en el territorio colombiano.

Empresas o pymes que cuenten con más de 10 trabajadores ya que el target de HAD TRAINING SAS está en el manejo de volumen de clientela para así poder obtener una rentabilidad de la empresa que contribuya a cubrir los gastos básicos de esta con respecto a la parte logística y operativa de los empleados de la empresa.

Debido a que hemos encontrado gran población en demanda de nuestro producto hemos podido ajustar poco a poco uno por uno los presupuestos según el volumen de cada corporación o cliente que este solicitando nuestros servicios para así llegar a un punto de equilibrio en nuestra empresa y volverla rentable para los dueños y socios de esta.

### **Competencia**

Tras de estudios de carácter intensos lo cual nos llevó investigar leyendo y haciendo censos en empresas y hablándoles sobre el producto.

También bajo la investigación de papers, textos e incluso documentaciones legales para darle base a nuestras actividades hemos concluido y detectado que en Colombia no existe competencia directa pues el producto es innovador, las alternativas son lo tradicional con sus falencias en eficiencia y no pueden entrar a

competir directamente con nosotros en el plus que ofrecemos que son los datos y la manera de interactuar con un paciente en su puesto laboral de manera personalizada.

La única clase de “competencia” que pudimos detectar en las empresas fueron directamente las ARL a las cuales se encuentran afiliados cada una de estas que son las contratadas por el área de salud ocupacional de estas empresas y llevan un personal para realizarle las pausas activas a cada sección de la empresa.

Sin embargo los mismos trabajadores de varias empresas nos manifestaron que esa clase de pausa de las ARL son más como jugueteo y pérdida de tiempo que lo que realmente les ayuda con sus patologías y problemas de salud laboral.

También tuvimos muchas manifestaciones de varios empleados que estas actividades se les realizaban más o menos dos veces al año o a veces no tenían ni claridad ni presencia de estas mismas actividades las cuales por estudios deben realizarse mínimo una vez al mes.

Nosotros realizamos nuestra actividad dos meses por mes nombrado anteriormente en el producto **BACK OFFICE**.

## **Plan comercial**

“El plan comercial es la parte del plan de negocio de una empresa de proyecto, y en ella se concreta los objetivos de ventas y se especifica de qué forma se conseguirán cuantificándolos en un solo presupuesto.”

- Un buen plan comercial se desglosa en 4 partes fundamentales:
- Horizonte temporal determinado (mínimo 6 meses a máximo 5 años).

- Se aconseja que este se proyecte a un año máximo para ver que perspectiva presenta a corto plazo.
- Se deben realizar 3 revisiones durante el año.
- Se debe analizar cada uno de los servicios que ofrece la asesoría, por separado, sin perder la coherencia global de la estrategia.”

Fuente: <http://es.slideshare.net/evabaezsuares/plan-comercial-y-tnicas-de-ventas>

Las ventas son estructuradas en un plan piloto que consiste en dar a conocer el producto por medio de todo un día de terapia totalmente gratuita a una población de la empresa para que se dé a conocer nuestras bases de tratamiento y así poder darles también una muestra de los datos para hacer el informe y así poder llegar a una negociación para comenzar a trabajar con esta empresa.

Gracias a esta estrategia hemos podido acapara a 3 empresas grandes y abordarlas con nuestros productos como lo son: BANCOLOMBIA (con más de 5000 personas atendidas), SENA DIRECCION GENERAL (con más de 700 personas atendidas), y en este momento nos concentramos en el proceso de ser promovedores de COLSUBSIDIO y EPS SURA para así poderles prestar el servicio a sus clientes de manera paralela con estas empresas.

Nuestra meta comercial para el año 2017 y por medio del mercado acpardo0 en estos periodos anteriores queremos llegar a la meta comercial de 10.000 clientes entre las empresas que prestemos el servicio.

### **Proyecciones financieras**

Este concepto de proyecciones lo usamos para todo en HADTRAINIG SAS ya que somos una empresa joven con seis meses de constitución, así que

todo lo que tenemos de parte financiera son proyecciones que las tomamos en base en lo que se ha podido trabajar en este lapso de tiempo.

“Todo plan de negocio debe contener un apartado relativo a las proyecciones financieras, debido a que pronostican los resultados económicos-financieros futuros de la empresa respecto a sus operaciones. Además a través de las proyecciones financieras, se pueden generar diversos escenarios en los que el negocio puede variar, teniendo diferentes estimaciones de los resultados, permitiéndole al emprendedor identificar los posibles riesgos que pueden impactar en su negocio e implementar estrategias que amortigüen los efectos negativos. Las proyecciones financieras tienen entre otras funciones y usos:

Demostrar la fiabilidad y estabilidad del proyecto de cara a la financiación por parte de terceros (bancos, entidades de crédito, estado, etc. La proyección de estados financieros es fundamental en el mundo empresarial, y especialmente en las pequeñas y medianas empresas porque cuando se demuestra que existe una oportunidad de negocio, resulta más factible adquirir los recursos necesarios para acometer el proyecto.

Búsqueda de otros socios para acometer nuevos proyectos o expandirse

Búsqueda de subvenciones del estado o de entidades privadas

La duración de las proyecciones financieras depende del tipo de negocio y de los mercados, en el que se desarrolle la actividad. En mercados maduros y estables los periodos de proyección son más extensos, puesto que tienen que abarcar un periodo tan amplio que de una imagen completa del negocio y de su actividad. Por ejemplo, una empresa energética, considera periodos de proyección de entre 8-10 años. Por su parte los mercados más



flexibles, o cíclicos deben considerar periodos de proyecciones más cortos entre tres, cinco y siete años, en la práctica estos son los periodos de proyección que más se utilizan.”

Fuente: <http://www.madrid.org/>

### **Análisis financiero**

El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia. El análisis financiero se lleva a cabo mediante el empleo de métodos, mismos que pueden ser horizontales y verticales. Los métodos horizontales permiten el análisis comparativo de los estados financieros. Los métodos verticales son efectivos para conocer las proporciones de los diferentes conceptos que conforman los estados financieros con relación al “todo”.

Fuente: <http://www.andragogy.org/>

DATOS PRINCIPALES DE LAS PREMISAS DEL PROYECTO
INVERSIÓN INICIAL EN MAQUINARIA Y CAPITAL DE TRABAJO
PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS DE OPERACIÓN
CÁLCULOS DE LOS COSTOS DE RECURSO HUMANO
COSTOS OPERATIVOS
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS
CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
BALANCE PRESUPUESTADO
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO



Figura 37. Índice financiero Had

## Premisas Had training SAS

Las premisas consisten en dejar evidencia de los criterios que se usan para la proyección de los estados financieros.

HAD TRAINING SAS

REGRESAR

PRODUCTOS O SERVICIOS		DATOS ESTUDIO DE MERCADO	
Descripción	Nombre	Precio de Venta	
Producto	BACK OFFICE	\$ 10.000	persona/serv
Producto	BE THE GYM	\$ 600.000	90 días
Producto	SPA IN OFFICE	\$ 110.000	persona
Producto	DATA MANAGEMENT	\$ 2.500	persona/mes
Producto	GYM MANAGEMENT	\$ 7.000.000	mes

Información Macroeconómica	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Crecimiento de los Precios de Ventas	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
Crecimiento precios Costo de Producción	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
Crecimiento precios Gastos Administración	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
Política de Dividendos	35%	35%	35%	35%	35%
Tasa de Impuestos sobre la renta	33%	33%	33%	33%	33%
Política de Cartera en Días	30	30	30	30	30

RRHH Inicial			
PERSONAL ADMINISTRATIVO	SALARIO INICIAL	Auxilio transporte	Meses Año 1
David Amorocho	\$ 1.500.000		8
Hernan Saldarriaga	\$ 1.500.000		8
Anatoly Cerchiaro	\$ 1.500.000		8
PERSONAL DE PRODUCCIÓN	SALARIO INICIAL	Auxilio transporte	Meses Año 1
Juan Manrique	\$ 800.000	\$ 110.000	8
Estefania Miranda	\$ 800.000	\$ 110.000	8
Mauricio Castro	\$ 800.000	\$ 110.000	8
Andrea Molina	\$ 800.000	\$ 110.000	8

Depreciación de Activos Fijos	Vida Útil en Años
Edificios	10
Equipos Computo y Comun.	5
Maquinaria y Equipos	10
Muebles y Enseres	10
Vehículos	5
Dotaciones	3
Periodo Amortización Inversión Diferida	5
Tasa de impuesto a la Renta	33%
Renta presuntiva Sobre el Patrimonio	
Impuesto a las Ventas	
Tasa de Oportunidad	16%

Financiación del proyecto		Inversion
Recursos Propios	100	\$ 10.000.000
Obligación Financiera	0%	\$ -
Total Inversion	100	\$ 10.000.000

Tabla 2. Datos principales de premisas

## Plan de inversión proyectada

Todo proyecto de negocio requiere de la adquisición y/o aportación de una serie de recursos por parte de sus promotores, para poder ponerlo en funcionamiento. Recursos que, dependiendo de las características y tamaño de la empresa, podrán estar materializados en más o menos elementos físicos (tangibles e intangibles), incluyendo un montante mínimo de dinero en efectivo.

La estructura de los elementos físicos necesarios para la puesta en marcha de la empresa, estará formada, fundamentalmente, por:

### 1. Bienes materiales (tangibles):

Como por ejemplo: un *local* donde desarrollar la actividad, el *mobiliario* que precise, la *maquinaria* para fabricar los productos, las *herramientas y utensilios* que se puedan utilizar autónoma y conjuntamente con la maquinaria, los *equipos informáticos* (hardware) y *electrónicos* que ayuden a realizar labores administrativas y/o digitales, los *vehículos* adecuados para el transporte de mercancías y/o personas, etc.

### 2. Derechos duraderos o inversiones inmateriales (intangibles) y financieras:

Como por ejemplo: las *aplicaciones informáticas* (software) que permitan el funcionamiento de los equipos informáticos, la *página web*, el registro de una *patente o logotipo* que diferencie la empresa, la *fianza del local* o de cualquier otro bien que se alquile, etc.

### 3. Gastos para la puesta en funcionamiento de la empresa:

Como por ejemplo: los indispensables para *constituir legalmente* la empresa, la *publicidad de lanzamiento* que se pueda hacer, etc.

### 4. Dinero en efectivo:

Que precisará la empresa para sobrevivir los primeros meses de actividad. Para en el supuesto de que las entradas de dinero, por las ventas, no sean suficientes para cubrir el pago de los gastos normales del día a día (como por ejemplo, el pago de materias primas y mercaderías, de los salarios del personal y seguros sociales, de los suministros de luz, teléfono, agua, del seguro del negocio, de los gastos de mantenimiento, al gestor-asesor, etc.), la empresa disponga de un colchón de dinero de seguridad para cubrir estos pagos.

Figura 38. Elementos para empresa

Fuente: [http://www.eoi.es/wiki/index.php/Archivo:1\\_Plan\\_inversiones.jpg](http://www.eoi.es/wiki/index.php/Archivo:1_Plan_inversiones.jpg)

HAD TRAINING SAS													
PLAN DE INVERSIÓN PROYECTO													
CIFRAS EXPRESADAS EN MILES DE PESOS													
DESCRIPCIÓN	PERIODO												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL AÑO
<b>Inversión Fija</b>													
Terrenos	\$ 0												\$ 0
Edificios	\$ 0												\$ 0
Equipos Administrativa	\$ 50.000												\$ 50.000
Maquinaria y Equipos	\$ 100.000												\$ 100.000
Spa in office	\$ 3.000.000												\$ 3.000.000
<b>Total Inversión Fija</b>	<b>\$ 3.150.000</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 3.150.000</b>
<b>Inversión Diferida</b>													\$ 0
Licencias y tramites legales	\$ 300.000												\$ 300.000
<b>Total Inversión Diferida</b>	<b>\$ 1.000.000</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 1.000.000</b>
<b>Inversión Circulante</b>													\$ 0
Capital de trabajo													\$ 0
<b>Total Inversión Circulante</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>4.150.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>\$ 4.150.000</b>

Tabla 3. Plan de inversión Had

### Proyección de los ingresos

#### Operativos Had training SAS

Las proyecciones en HAD TRAINING SAS se realizan con:

- clientes existentes
- clientes potenciales y clientes nuevos

**“CLIENTES EXISTENTES:** Este tipo de clientes es el que genera el volumen de ventas actual, por tanto, es la fuente de los ingresos que percibe la empresa en la actualidad y es la que le permite tener una determinada participación en el mercado.”

**“CLIENTES POTENCIALES:** Este tipo de clientes es el que podría dar lugar a un determinado volumen de ventas en el futuro (a corto, mediano o largo plazo) y por tanto, se los puede considerar como la fuente de ingresos futuros.

Clasificación de los Clientes Actuales: Se dividen en cuatro tipos de clientes, según su vigencia, frecuencia, volumen de compra, nivel de satisfacción y grado de influencia.”

Fuente: <http://www.quiminet.com/>

**HAD TRAINING SAS  
PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS OPERATIVOS**

DESCRIPCIÓN	HORIZONTE DEL PROYECTO					
INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
<b>Volumen de Ventas</b>						
BACK OFFICE	8.000	8.800	9.680	10.648	11.713	48.841
BE THE GYM	40	44	48	53	59	244
SPA IN OFFICE	150	165	182	200	220	916
DATA MANAGEMENT	8.000	8.800	9.680	10.648	11.713	48.841
GYM MANAGEMENT	6	9	9	10	10	44
0						0
0						0
0						0
0						0
<b>Precios de Ventas</b>						
BACK OFFICE	\$ 10.000	\$ 10.350	\$ 10.712	\$ 11.087	\$ 11.475	\$ 53.625
BE THE GYM	\$ 600.000	\$ 621.000	\$ 642.735	\$ 665.231	\$ 688.514	\$ 3.217.480
SPA IN OFFICE	\$ 110.000	\$ 113.850	\$ 117.835	\$ 121.959	\$ 126.228	\$ 589.871
DATA MANAGEMENT	\$ 2.500	\$ 2.588	\$ 2.678	\$ 2.772	\$ 2.869	\$ 13.406
GYM MANAGEMENT	\$ 7.000.000	\$ 7.245.000	\$ 7.498.575	\$ 7.761.025	\$ 8.032.661	\$ 37.537.261
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Ingresos en Col\$</b>						
BACK OFFICE	\$ 80.000.000	\$ 91.080.000	\$ 103.694.580	\$ 118.056.279	\$ 134.407.074	\$ 527.237.933
BE THE GYM	\$ 24.000.000	\$ 27.324.000	\$ 31.108.374	\$ 35.416.884	\$ 40.322.122	\$ 158.171.380
SPA IN OFFICE	\$ 16.500.000	\$ 18.785.250	\$ 21.387.007	\$ 24.349.108	\$ 27.721.459	\$ 108.742.824
DATA MANAGEMENT	\$ 20.000.000	\$ 22.770.000	\$ 25.923.645	\$ 29.514.070	\$ 33.601.769	\$ 131.809.483
GYM MANAGEMENT	\$ 42.000.000	\$ 65.205.000	\$ 67.487.175	\$ 77.610.251	\$ 80.326.610	\$ 332.629.036
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Total Ingresos de operación</b>	<b>\$ 182.500.000</b>	<b>\$ 225.164.250</b>	<b>\$ 249.600.781</b>	<b>\$ 284.946.592</b>	<b>\$ 316.379.034</b>	<b>\$ 1.258.590.657</b>

Tabla 4. Proyección de ingresos

## Depreciaciones y amortizaciones

### AMORTIZACION

“La **amortización** es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos.

Se emplea referido a dos ámbitos diferentes casi opuestos: la amortización de un activo y la amortización de un pasivo. En ambos casos se trata de un valor, con una duración que se extiende a varios periodos o ejercicios, para cada uno de los cuales se calculan una amortización, de modo que se reparte ese valor entre todos los periodos en los que permanece.

Amortizar es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes.

En las amortizaciones de una deuda, cada pago o cuota que se entrega sirve para pagar los intereses y reducir el importe de la deuda.

Fuente: <https://es.wikipedia.org/wiki/Amortizacion>

### DEPRECIACION

En el ámbito de la contabilidad y economía, el término **depreciación** se refiere a una disminución periódica del valor de un bien material o inmaterial. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la vejez. También se le puede llamar a estos tres tipos de depreciación; depreciación física, funcional y obsolescencia.”

Fuente: <https://es.wikipedia.org/wiki/Depreciacion>

**REGRESAR AL MENU PRINCIPAL**

<b>HAD TRAINING SAS</b>					
<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>					
<b>OPERACIÓN</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Edificios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Maquinaria y Equipos	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
<b>Total Depreciación Operación</b>	<b>\$ 10.000.000</b>	<b>\$ 10.000.000</b>	<b>\$ 10.000.000</b>	<b>\$ 10.000.000</b>	<b>\$ 10.000.000</b>
<b>ADMINISTRACIÓN</b>					
Equipos Administrativa	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
Spa in office	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000	\$ 300.000.000
<b>Total Depreciación Administra</b>	<b>\$ 310.000.000</b>	<b>\$ 310.000.000</b>	<b>\$ 310.000.000</b>	<b>\$ 310.000.000</b>	<b>\$ 310.000.000</b>
<b>Total Gastos por Depreciación</b>	<b>\$ 320.000.000</b>	<b>\$ 320.000.000</b>	<b>\$ 320.000.000</b>	<b>\$ 320.000.000</b>	<b>\$ 320.000.000</b>

<b>AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Licencias y tramites legales	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000

Tabla 5. Depreciaciones

### Proyección de costos de personal administrativo y producción

Son los costos del personal que Had training manejo en los periodos de trabajo mencionados anteriormente.

<b>HAD TRAINING SAS</b>					
<b>PROYECCIÓN DE LOS COSTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PRODUCCIÓN</b>					
<b>NOMINA PARA EL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Sueldos Basicos</b>					
David Amoroch	\$ 1.500.000	\$ 1.552.500	\$ 1.606.838	\$ 1.663.077	\$ 1.721.285
Hernan Saldarriaga	\$ 1.500.000	\$ 1.552.500	\$ 1.606.838	\$ 1.663.077	\$ 1.721.285
Anatoly Cerchiaro	\$ 1.500.000	\$ 1.552.500	\$ 1.606.838	\$ 1.663.077	\$ 1.721.285
	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Total Mensual</b>	<b>\$ 4.500.000</b>	<b>\$ 4.657.500</b>	<b>\$ 4.820.513</b>	<b>\$ 4.989.230</b>	<b>\$ 5.163.854</b>
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 36.000.000</b>	<b>\$ 55.890.000</b>	<b>\$ 57.846.150</b>	<b>\$ 59.870.765</b>	<b>\$ 61.966.242</b>
<b>Prestaciones</b>					
Cesantía (mes)	\$ 374.999	\$ 388.123	\$ 401.708	\$ 415.768	\$ 430.319
Intereses de Cesantía (mes)	\$ 3.750	\$ 3.881	\$ 4.017	\$ 4.158	\$ 4.303
Vacaciones (mes)	\$ 187.650	\$ 194.218	\$ 201.015	\$ 208.051	\$ 215.333
Prima de Servicios (mes)	\$ 374.999	\$ 388.123	\$ 401.708	\$ 415.768	\$ 430.319
<b>Total Prestaciones Sociales mes</b>	<b>\$ 941.397</b>	<b>\$ 974.346</b>	<b>\$ 1.008.448</b>	<b>\$ 1.043.744</b>	<b>\$ 1.080.275</b>
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 7.498.800</b>	<b>\$ 11.692.151</b>	<b>\$ 12.101.376</b>	<b>\$ 12.524.924</b>	<b>\$ 12.963.296</b>
<b>Parafiscales y seguridad social</b>					
Aporte en Salud Eps (mes)	\$ 382.500	\$ 395.888	\$ 409.744	\$ 424.085	\$ 438.928
Aporte en Pensión (mes)	\$ 540.000	\$ 558.900	\$ 578.462	\$ 598.708	\$ 619.662
Arp (mes)	\$ 36.000	\$ 37.260	\$ 38.564	\$ 39.914	\$ 41.311
<b>Total aportes Patronales</b>	<b>\$ 958.500</b>	<b>\$ 992.048</b>	<b>\$ 1.026.769</b>	<b>\$ 1.062.706</b>	<b>\$ 1.099.901</b>
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 7.668.000</b>	<b>\$ 11.904.570</b>	<b>\$ 12.321.230</b>	<b>\$ 12.752.473</b>	<b>\$ 13.198.810</b>
<b>Auxilio de transporte</b>					
Auxilio de transporte	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Total año</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Total Mensual</b>	<b>\$ 6.399.897</b>	<b>\$ 6.623.893</b>	<b>\$ 6.855.730</b>	<b>\$ 7.095.680</b>	<b>\$ 7.344.029</b>
<b>TOTAL ADMINISTRACION</b>	<b>\$ 51.166.800</b>	<b>\$ 79.486.721</b>	<b>\$ 82.268.756</b>	<b>\$ 85.148.162</b>	<b>\$ 88.128.348</b>

Tabla 6. Nomina 1



NOMINA PARA EL PERSONAL DE PRODUCCION					
	0	0	0	0	0
<b>Sueldos Basicos</b>					
Juan Manrique	\$ 800.000	\$ 828.000	\$ 856.980	\$ 886.974	\$ 918.018
Estefania Miranda	\$ 800.000	\$ 828.000	\$ 856.980	\$ 886.974	\$ 918.018
Mauricio Castro	\$ 800.000	\$ 828.000	\$ 856.980	\$ 886.974	\$ 918.018
Andrea Molina	\$ 800.000				
0	\$ 0				
<b>Total Mensual</b>	<b>\$ 3.200.000</b>	<b>\$ 2.484.000</b>	<b>\$ 2.570.940</b>	<b>\$ 2.660.923</b>	<b>\$ 2.754.055</b>
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 25.600.000</b>	<b>\$ 29.808.000</b>	<b>\$ 30.851.280</b>	<b>\$ 31.931.075</b>	<b>\$ 33.048.662</b>
<b>Prestaciones</b>					
Cesantía (mes)	\$ 266.666	\$ 206.999	\$ 214.244	\$ 221.743	\$ 229.504
Intereses de Cesantía (mes)	\$ 2.667	\$ 2.070	\$ 2.142	\$ 2.217	\$ 2.295
Vacaciones (mes)	\$ 133.440	\$ 103.583	\$ 107.208	\$ 110.960	\$ 114.844
Prima de Servicios (mes)	\$ 266.666	\$ 206.999	\$ 214.244	\$ 221.743	\$ 229.504
<b>Total Prestaciones Sociales mes</b>	<b>\$ 669.438</b>	<b>\$ 519.651</b>	<b>\$ 537.839</b>	<b>\$ 556.663</b>	<b>\$ 576.147</b>
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 5.332.480</b>	<b>\$ 6.235.814</b>	<b>\$ 6.454.067</b>	<b>\$ 6.679.959</b>	<b>\$ 6.913.758</b>
<b>Parafiscales y seguridad social</b>					
Aporte en Salud Eps (mes)	\$ 272.000	\$ 211.140	\$ 218.530	\$ 226.178	\$ 234.095
Aporte en Pensión (mes)	\$ 384.000	\$ 298.080	\$ 308.513	\$ 319.311	\$ 330.487
Arp (mes)	\$ 25.600	\$ 19.872	\$ 20.568	\$ 21.287	\$ 22.032
<b>Total aportes Patronales</b>	<b>\$ 681.600</b>	<b>\$ 529.092</b>	<b>\$ 547.610</b>	<b>\$ 566.777</b>	<b>\$ 586.614</b>
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 5.452.800</b>	<b>\$ 6.349.104</b>	<b>\$ 6.571.323</b>	<b>\$ 6.801.319</b>	<b>\$ 7.039.365</b>
<b>Auxilio de transporte</b>					
Auxilio de transporte	\$ 440.000	\$ 510.400	\$ 510.400	\$ 510.400	\$ 510.400
Total año	\$ 3.520.000	\$ 4.083.200	\$ 4.083.200	\$ 4.083.200	\$ 4.083.200
<b>Total Mensual</b>	<b>\$ 4.991.038</b>	<b>\$ 4.043.143</b>	<b>\$ 4.166.789</b>	<b>\$ 4.294.763</b>	<b>\$ 4.427.215</b>
<b>TOTAL OPERACIÓN</b>	<b>\$ 39.905.280</b>	<b>\$ 46.476.118</b>	<b>\$ 47.959.870</b>	<b>\$ 49.495.553</b>	<b>\$ 51.084.986</b>
<b>TOTAL NOMINA</b>	<b>\$ 91.072.080</b>	<b>\$ 125.962.838</b>	<b>\$ 130.228.626</b>	<b>\$ 134.643.715</b>	<b>\$ 139.213.333</b>

Tabla 7. Nomina 2



### Proyecciones de costos de operación

Son todos aquellos que acogen al personal de la empresa y sus demandas en este caso sueldo, parafiscales dotación etc.

HAD TRAINING SAS					
PROYECCIÓN DE LOS COSTOS DE OPERACIÓN					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de personal	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280
prestacion de servicios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Mantenimiento Equipos	\$ 300.000	\$ 310.500	\$ 321.368	\$ 332.615	\$ 344.257
Mantenimiento Instalaciones	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Servicios Publicos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Arriendos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Dotacion	\$ 1.200.000	\$ 1.242.000	\$ 1.285.470	\$ 1.330.461	\$ 1.377.028
Data management	\$ 7.200.000	\$ 7.452.000	\$ 7.712.820	\$ 7.982.769	\$ 8.262.166
Depreciación Operativa	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
<b>Total Costos</b>	<b>\$ 58.605.280</b>	<b>\$ 58.909.780</b>	<b>\$ 59.224.938</b>	<b>\$ 59.551.126</b>	<b>\$ 59.888.730</b>

Tabla 8. Proyecciones operacionales

### Proyección de los gastos administrativos y ventas

Son los gastos que directamente hace la empresa y requiere mínimos para poder mantenerse flote y poder seguir en el mercado actualmente.

HAD TRAINING SAS					
PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de personal	\$ 51.166.800	\$ 79.486.721	\$ 82.268.756	\$ 85.148.162	\$ 88.128.348
Honorarios Contador	\$ 4.200.000	\$ 4.347.000	\$ 4.499.145	\$ 4.656.615	\$ 4.819.597
Mantenimiento Mueble y E.	\$ 1.500.000	\$ 1.552.500	\$ 1.606.838	\$ 1.663.077	\$ 1.721.285
Servicios Publicos	\$ 6.000.000	\$ 8.000.000	\$ 8.280.000	\$ 8.569.800	\$ 8.869.743
Gastos papeleria y otros	\$ 1.000.000	\$ 1.035.000	\$ 1.071.225	\$ 1.108.718	\$ 1.147.523
Publicidad	\$ 4.000.000	\$ 2.484.000	\$ 2.313.846	\$ 2.155.348	\$ 2.230.785
Arriendo Oficina	\$ 30.000.000	\$ 31.050.000	\$ 32.136.750	\$ 33.261.536	\$ 34.425.690
Honorarios Abogado	\$ 4.200.000	\$ 4.347.000	\$ 4.499.145	\$ 4.656.615	\$ 4.819.597
Depreciaciones Administra	\$ 310.000.000	\$ 310.000.000	\$ 310.000.000	\$ 310.000.000	\$ 310.000.000
<b>Total Costos</b>	<b>\$ 412.066.800</b>	<b>\$ 442.302.221</b>	<b>\$ 446.675.704</b>	<b>\$ 451.219.871</b>	<b>\$ 456.162.566</b>

Tabla 9. Proyecciones administrativas

## Flujo de caja Had training SAS

“En finanzas y en economía se entiende por '*flujo de caja* (en inglés *cash flow*) los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

Los flujos de liquidez se pueden clasificar en:

1. Flujos de caja operacionales: efectivo recibido o expendido como resultado de las actividades económicas de base de la compañía.
2. Flujos de caja de inversión: efectivo recibido o expendido considerando los gastos en inversión de capital que beneficiarán el negocio a futuro. (Ej: la compra de maquinaria nueva, inversiones o adquisiciones.)

3. Flujos de caja de financiamiento: efectivo recibido o expendido como resultado de actividades financieras, tales como recepción o pago de préstamos, emisiones o recompra de acciones y/o pago de dividendos.”

Fuente: [https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo\\_de\\_caja](https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja)

#### LIQUIDACIÓN CRÉDITO BANCARIO

#### REGRESAR AL MENU PRINCIPAL

COMPORTAMIENTO DE CARTERA					
DESCRIPCIÓN	HORIZONTE DEL PROYECTO				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	\$ 0	\$ 15.208.333	\$ 18.763.688	\$ 20.800.065	\$ 23.745.549
Ventas	\$ 182.500.000	\$ 225.164.250	\$ 249.600.781	\$ 284.946.592	\$ 316.379.034
Menos: Saldo Final (*)	\$ 15.208.333	\$ 18.763.688	\$ 20.800.065	\$ 23.745.549	\$ 26.364.919
Ingreso por ventas	\$ 167.291.667	\$ 221.608.896	\$ 247.564.404	\$ 282.001.108	\$ 313.759.664

HAD TRAINING SAS						
FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS DE EFECTIVO</b>						
Ingreso por ventas		\$ 167.291.667	\$ 221.608.896	\$ 247.564.404	\$ 282.001.108	\$ 313.759.664
<b>EGRESOS DE EFECTIVO</b>						
Compra Materias Primas		\$ 1.000.000	\$ 1.242.000	\$ 1.499.715	\$ 1.773.949	\$ 2.065.541
Compra de insumos		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Nomina Operativa		\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280
Costo indirectos de fabricacion		\$ 8.700.000	\$ 9.004.500	\$ 9.319.658	\$ 9.645.846	\$ 9.983.450
Gastos Admon y Ventas		\$ 102.066.800	\$ 132.302.221	\$ 136.675.704	\$ 141.219.871	\$ 146.162.566
Pago de Impuesto de Renta			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Pago de Dividendos			-\$ 122.210.228	-\$ 118.051.413	-\$ 111.229.851	-\$ 100.659.424
Pago de deuda		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Total egresos de Efectivo</b>		<b>\$ 151.672.080</b>	<b>\$ 60.243.773</b>	<b>\$ 69.348.944</b>	<b>\$ 81.315.093</b>	<b>\$ 97.457.414</b>
Flujo Neto de efectivo Operativo		\$ 15.619.587	\$ 161.365.123	\$ 178.215.459	\$ 200.686.014	\$ 216.302.249
Inversiones	-\$ 4.150.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Flujo Neto Total</b>	<b>-\$ 4.150.000</b>	<b>\$ 15.619.587</b>	<b>\$ 161.365.123</b>	<b>\$ 178.215.459</b>	<b>\$ 200.686.014</b>	<b>\$ 216.302.249</b>
Mas: Saldo Inicial de Caja			\$ 15.619.587	\$ 176.984.710	\$ 355.200.169	\$ 555.886.183
Igual: Saldo Final de Caja		\$ 15.619.587	\$ 176.984.710	\$ 355.200.169	\$ 555.886.183	\$ 772.188.433

Tasa Interna de Retorno (TIR)	<b>781,0%</b>
Valor Presente Neto (VPN)	<b>457.232.251</b>
Valor Presente Neto (Ingresos)	<b>681.886.616</b>
Valor Presente Neto (Egresos)	<b>281.149.948</b>
Relacion Beneficio Costo	<b>2,43</b>

Tabla 10. Liquidación crédito bancario

## Estados de resultados proyectados Had training SAS

El estado de resultado es un documento o informe de carácter financiero el cual nos muestra los ingresos, gastos y la ganancia o pérdida que ha obtenido una empresa durante un periodo de tiempo predeterminado por la empresa misma.

### REGRESAR AL MENU PRINCIPAL

HAD TRAINING SAS ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>VENTAS BRUTAS</b>	<b>\$ 182.500.000</b>	<b>\$ 225.164.250</b>	<b>\$ 249.600.781</b>	<b>\$ 284.946.592</b>	<b>\$ 316.379.034</b>
Menos:					
<b>Costo de Venta</b>	<b>\$ 59.605.280</b>	<b>\$ 60.151.780</b>	<b>\$ 60.724.653</b>	<b>\$ 61.325.074</b>	<b>\$ 61.954.272</b>
Compra de materia prima	\$ 1.000.000	\$ 1.242.000	\$ 1.499.715	\$ 1.773.949	\$ 2.065.541
Compra de insumos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Nomina Operativa	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280
Costo inidrectos de fabricacion	\$ 8.700.000	\$ 9.004.500	\$ 9.319.658	\$ 9.645.846	\$ 9.983.450
Depreciación Operativa	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 122.894.720</b>	<b>\$ 165.012.470</b>	<b>\$ 188.876.129</b>	<b>\$ 223.621.518</b>	<b>\$ 254.424.762</b>
Menos:					
Gastos de Administración	\$ 412.066.800	\$ 442.302.221	\$ 446.675.704	\$ 451.219.871	\$ 456.162.566
Amortización de Diferidos	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>-\$ 349.172.080</b>	<b>-\$ 337.289.751</b>	<b>-\$ 317.799.576</b>	<b>-\$ 287.598.353</b>	<b>-\$ 261.737.804</b>
Menos: Gasto Financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Utilidades Antes de Impuestos</b>	<b>-\$ 349.172.080</b>	<b>-\$ 337.289.751</b>	<b>-\$ 317.799.576</b>	<b>-\$ 287.598.353</b>	<b>-\$ 261.737.804</b>
Menos Provisión de Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Utilidad Neta</b>	<b>-\$ 349.172.080</b>	<b>-\$ 337.289.751</b>	<b>-\$ 317.799.576</b>	<b>-\$ 287.598.353</b>	<b>-\$ 261.737.804</b>
<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>684.426.629</b>	<b>673.136.907</b>	<b>669.574.564</b>	<b>651.414.772</b>	<b>641.851.888</b>

Tabla 11. Estado de resultados

## Balance general proyectado Had training SAS

“El balance general presupuestado tiene su origen en los flujos de operación: estado de resultados y flujo de caja. Éstos determinan el valor de cada una de sus cuentas del balance para cada período que se haya previsto. Su fundamento son las dinámicas propias de las operaciones y su pertenencia mínimo a dos flujos como mínimo, en resumen el estado de resultados es de causación, el flujo de efectivo es cuando esa causación se convierte en efectivo, el balance general es acumulativo.”

Se elabora a partir del balance inicial que contiene como mínimo el valor de las inversiones en capital de trabajo, inversiones fijas y las inversiones diferidas, activos operativos necesarios para el desarrollo de las actividades del negocio o proyecto, además de los aportes de los accionistas o inversionistas, que hacen parte del patrimonio.

Si es un proyecto nuevo se debe tener en cuenta que puede ser una suma de efectivo para hacer las erogaciones que requiere el proyecto, o una serie de aportes en bienes y servicios que se deben cuantificar. Si es un plan de negocio en marcha es el balance inicial debidamente auditado y certificado.”

Fuente: <http://www.contabilidadyfinanzas.com/balance-general-proyectado.html>

HAD TRAINING SAS BALANCE GENERAL PROYECTADO						
	PERIODO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>Activos Corrientes</b>						
Efectivo		15.619.587	176.984.710	355.200.169	555.886.183	772.188.433
Cuentas Por Cobrar		15.208.333	18.763.688	20.800.065	23.745.549	26.364.919
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>0</b>	<b>30.827.920</b>	<b>195.748.397</b>	<b>376.000.234</b>	<b>579.631.733</b>	<b>798.553.352</b>
<b>Activos No Corrientes</b>						
<b>No Depreciables</b>						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
<b>Depreciables</b>						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Equipos Administrativa	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Maquinaria y Equipos	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Spa in office	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)</b>	<b>3.150.000.000</b>	<b>3.150.000.000</b>	<b>3.150.000.000</b>	<b>3.150.000.000</b>	<b>3.150.000.000</b>	<b>3.150.000.000</b>
(-) Depreciación Acumulada		320.000.000	640.000.000	960.000.000	1.280.000.000	1.600.000.000
<b>Total Activo Fijo Depreciable (Neto)</b>	<b>3.150.000.000</b>	<b>2.830.000.000</b>	<b>2.510.000.000</b>	<b>2.190.000.000</b>	<b>1.870.000.000</b>	<b>1.550.000.000</b>
Activos Diferidos	300.000.000	240.000.000	180.000.000	120.000.000	60.000.000	0
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>3.450.000.000</b>	<b>3.100.827.920</b>	<b>2.885.748.397</b>	<b>2.686.000.234</b>	<b>2.509.631.733</b>	<b>2.348.553.352</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<b>Pasivos Corrientes</b>						
Proveedores		0	0	0	0	0
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasivos a Largo plazo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de renta por Pagar		0	0	0	0	0
<b>Total pasivos Corrientes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>						
Pasivos Financieros	0	0	0	0	0	0
Cuentas por pagar		0	0	0	0	0
<b>Total pasivos No Corrientes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	3.450.000.000	3.100.827.920	3.100.827.920	3.100.827.920	3.100.827.920	3.100.827.920
Utilidades Retenidas		0	122.210.228	240.261.641	351.491.492	452.150.916
Utilidades del Ejercicio		0	0	0	0	0
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>3.450.000.000</b>	<b>3.100.827.920</b>	<b>3.223.038.148</b>	<b>3.341.089.561</b>	<b>3.452.319.412</b>	<b>3.552.978.836</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>3.450.000.000</b>	<b>3.100.827.920</b>	<b>3.223.038.148</b>	<b>3.341.089.561</b>	<b>3.452.319.412</b>	<b>3.552.978.836</b>

Tabla 12. Blance general

### Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado en las empresas para tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.) De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular y mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores de apreciación por nuestra parte en los datos iniciales.

Para hacer el análisis de sensibilidad tenemos que comparar el VAN antiguo con el VAN nuevo y nos dará un valor que al multiplicarlo por cien nos da el

porcentaje de cambio. La fórmula a utilizar es la siguiente

$$\frac{VAN\ n - VANe}{VANe}$$

Donde  $VANn$  es el nuevo VAN obtenido y  $VANe$  es el VAN que teníamos antes de realizar el cambio en la variable.

Fuente: [https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_de\\_sensibilidad](https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_de_sensibilidad)

LIQUIDACIÓN CRÉDITO BANCARIO

REGRESAR AL MENU PRINCIPAL

COMPORTAMIENTO DE CARTERA					
DESCRIPCIÓN	HORIZONTE DEL PROYECTO				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	\$ 0	\$ 15.208.333	\$ 18.763.688	\$ 20.800.065	\$ 23.745.549
Ventas	\$ 182.500.000	\$ 225.164.250	\$ 249.600.781	\$ 284.946.592	\$ 316.379.034
Menos: Saldo Final (*)	\$ 15.208.333	\$ 18.763.688	\$ 20.800.065	\$ 23.745.549	\$ 26.364.919
Ingreso por ventas	\$ 167.291.667	\$ 221.608.896	\$ 247.564.404	\$ 282.001.108	\$ 313.759.664

HAD TRAINING SAS						
FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS DE EFECTIVO</b>						
Ingreso por ventas		\$ 167.291.667	\$ 221.608.896	\$ 247.564.404	\$ 282.001.108	\$ 313.759.664
<b>EGRESOS DE EFECTIVO</b>						
Compra Materias Primas		\$ 1.000.000	\$ 1.242.000	\$ 1.499.715	\$ 1.773.949	\$ 2.065.541
Compra de insumos		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Nomina Operativa		\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280	\$ 39.905.280
Costo indirectos de fabricacion		\$ 8.700.000	\$ 9.004.500	\$ 9.319.658	\$ 9.645.846	\$ 9.983.450
Gastos Admon y Ventas		\$ 102.066.800	\$ 132.302.221	\$ 136.675.704	\$ 141.219.871	\$ 146.162.566
Pago de Impuesto de Renta			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Pago de Dividendos			-\$ 122.210.228	-\$ 118.051.413	-\$ 111.229.851	-\$ 100.659.424
Pago de deuda		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Total egresos de Efectivo</b>		<b>\$ 151.672.080</b>	<b>\$ 60.243.773</b>	<b>\$ 69.348.944</b>	<b>\$ 81.315.093</b>	<b>\$ 97.457.414</b>
Flujo Neto de efectivo Operativo		\$ 15.619.587	\$ 161.365.123	\$ 178.215.459	\$ 200.686.014	\$ 216.302.249
Inversiones	-\$ 4.150.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Flujo Neto Total</b>	<b>-\$ 4.150.000</b>	<b>\$ 15.619.587</b>	<b>\$ 161.365.123</b>	<b>\$ 178.215.459</b>	<b>\$ 200.686.014</b>	<b>\$ 216.302.249</b>
Mas: Saldo Inicial de Caja		\$ 15.619.587	\$ 176.984.710	\$ 355.200.169	\$ 555.886.183	\$ 772.188.433
Igual: Saldo Final de Caja		\$ 15.619.587	\$ 176.984.710	\$ 355.200.169	\$ 555.886.183	\$ 772.188.433

Tasa Interna de Retorno (TIR)	<b>781,0%</b>
Valor Presente Neto (VPN)	<b>457.232.251</b>
Valor Presente Neto (Ingresos)	<b>681.886.616</b>
Valor Presente Neto (Egresos)	<b>281.149.948</b>
Relacion Beneficio Costo	<b>2,43</b>

Tabla 13. Análisis de sensibilidad.

### Encuesta para recolección de datos

La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista para desarrollar los sistemas de información, los cuales pueden ser la entrevistas, la encuesta, el cuestionario, la observación, el diagrama de flujo y el diccionario de datos. Todos estos instrumentos se aplicarán en un momento en particular, con la finalidad de buscar información que será útil a una investigación en común. En la presente investigación trata con detalle los pasos que se debe seguir en el proceso de recolección de datos, con las técnicas ya antes nombradas.

Fuente: <http://data-collection-and-reports.blogspot.com.co/>



**Encuesta:**

**SEXO:** F\_ M\_

**EDAD:** \_\_\_\_\_

**ESTRATO SOCIO-ECONÓMICO:** \_\_\_\_\_

**NIVEL ESTUDIO:** PROFESIONAL\_ TECNOLOGICO\_ TECNICO\_ OTRO\_

1.      **¿CONSIDERA NECESARIO LA APLICACIÓN Y SEGUIMIENTO DE PROBLEMAS DE SALUD LABORALES?: SI\_ NO\_**
2.      **¿ESTARÍA UD. DISPUESTO A DAR DE SU SALARIO UN PORCENTAJE PARA ESTE SERVICIO EN LLEGADO CASO QUE LA EMPRESA NO LO IMPLEMENTARA?: SI\_ NO\_**
3.      **¿CONSIDERA QUE SU SALUD Y SUS CONDICIONES LABORALES, SON TENIDAS EN CUENTA POR LA EMPRESA?: SI\_ NO\_**
4.      **¿CREE UD. QUE SUS PATOLOGÍAS SON CAUSADAS POR SU ACTIVIDAD LABORAL?: SI\_ NO\_**
5.      **¿TIENE UD. CONOCIMIENTO SOBRE PERSONAL DE SU EMNPRESA QUE TENGA PATOLOGIAS ACAUSA DE SU CONDICION LABORAL?: SI\_ NO\_**



### Resultados encuesta

	Masculino	Femenino	Total
sexo	17	13	
	57%	43%	100%
edades	18-25	25-40	40-60
	8	12	10
	27%	40%	33%
			100%
estrato	1-3	3-6	
	18	12	
	60%	40%	100%
Pregunta 1	Si	No	
	20	10	
	67%	33%	100%
Total Encuestados			30

Tabla 14. Resultado encuesta 1

	Si	No	Total
Pregunta 2	15	15	
	50%	50%	100%
Pregunta 3	Si	No	
	10	20	
	33%	67%	100%
Pregunta 4	Si	No	
	9	21	
	30%	70%	100%
Pregunta 5	Si	No	
	11	19	
	37%	63%	100%

Tabla 15. Resultado encuesta 2

## Gráficos de encuesta

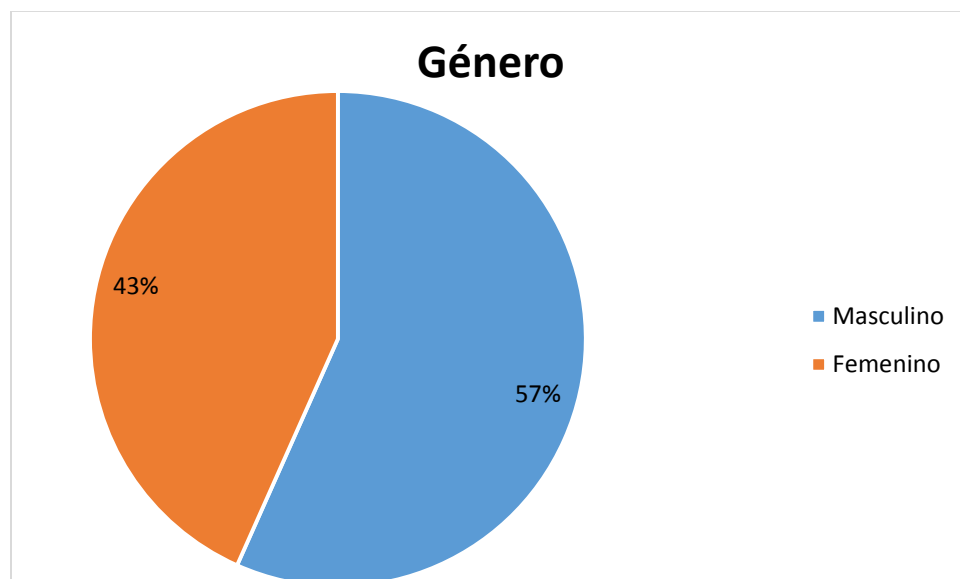


Figura 39. Grafica de género

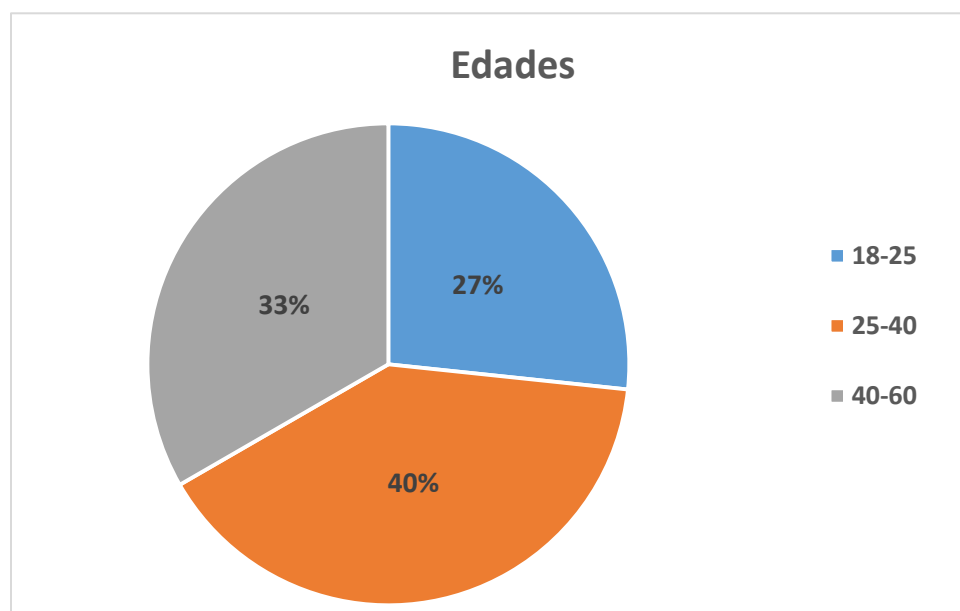


Figura 40. Grafica de edades

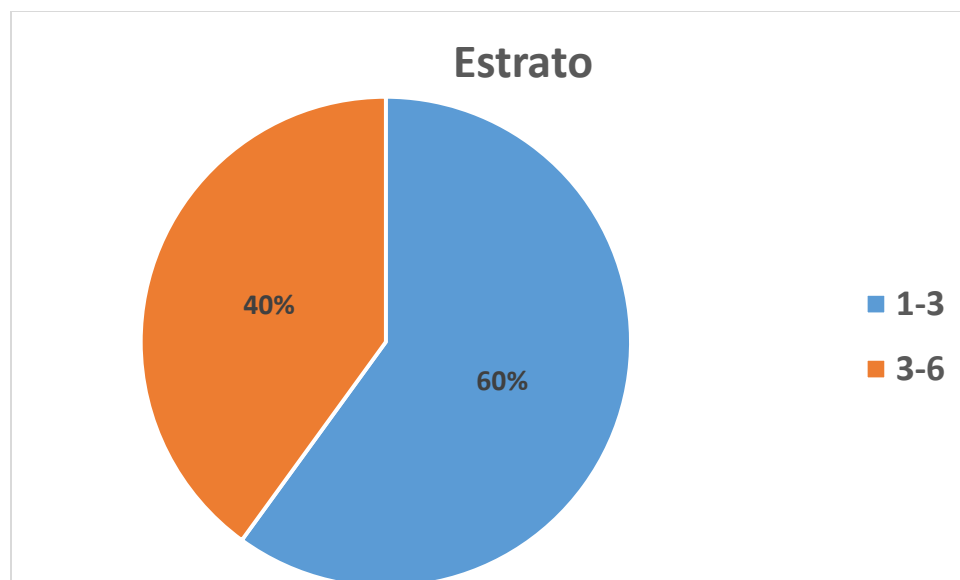


Figura 41. Grafica de estrato

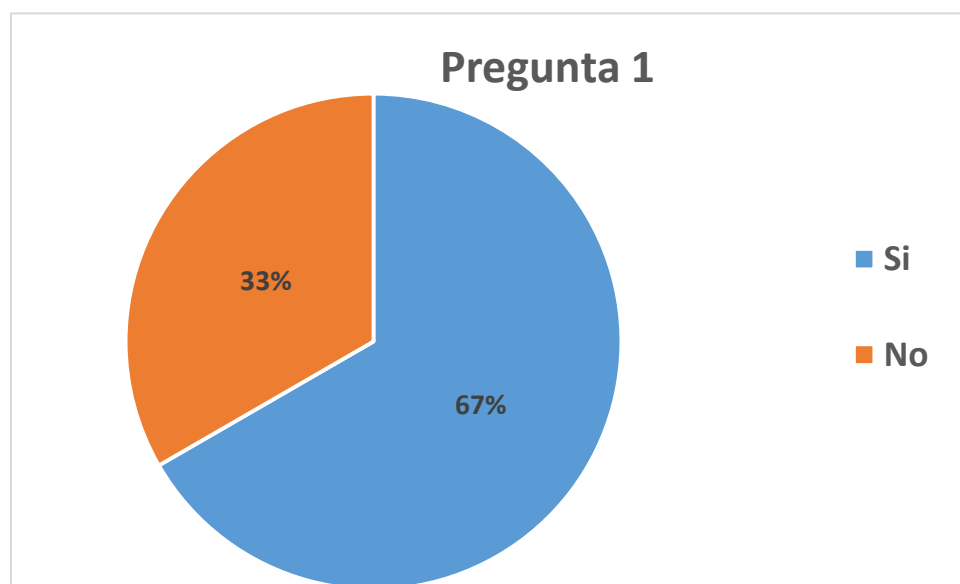


Figura 42. Grafica pregunta 1

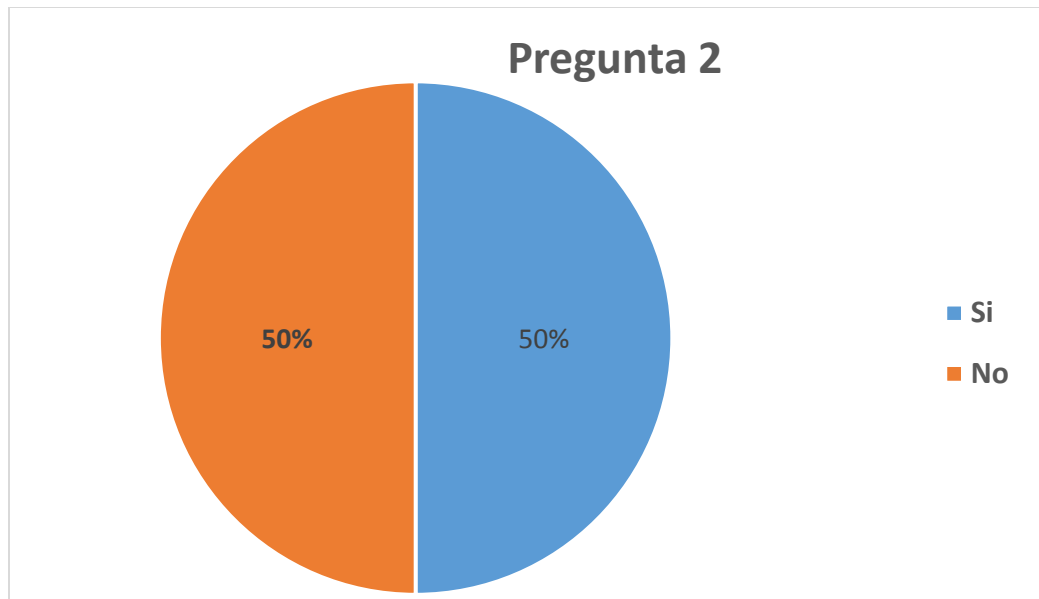


Figura 43. Grafica pregunta 2

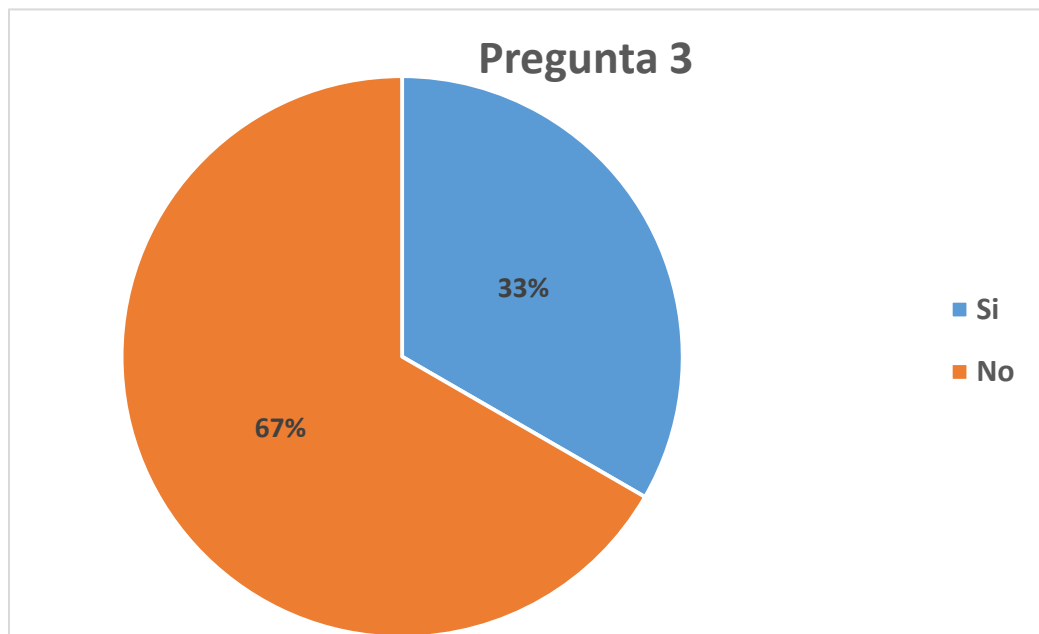


Figura 44. Grafica pregunta 3

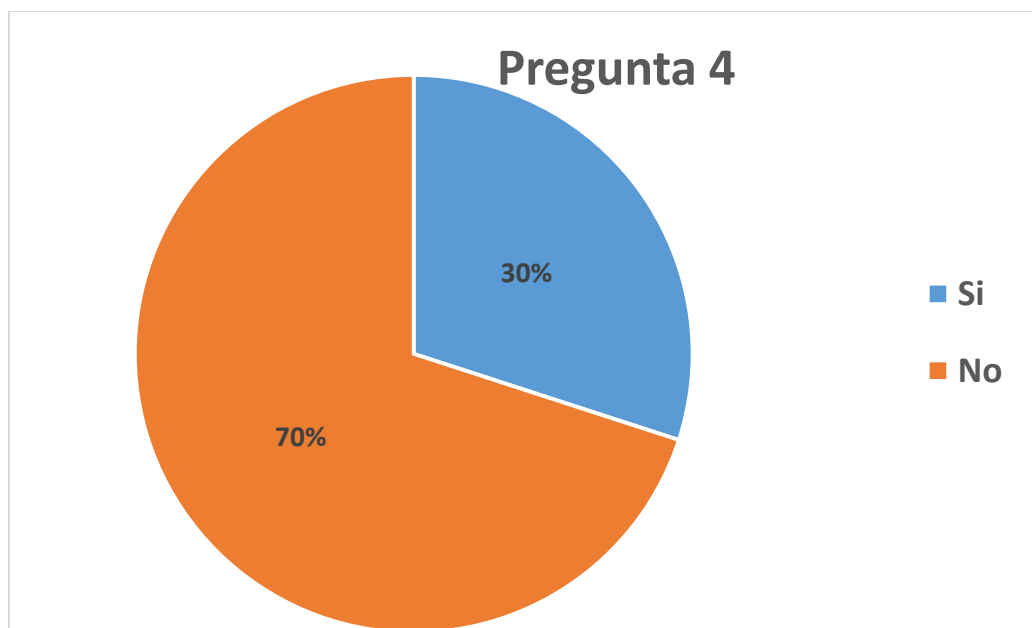


Figura 45. Grafica pregunta 4

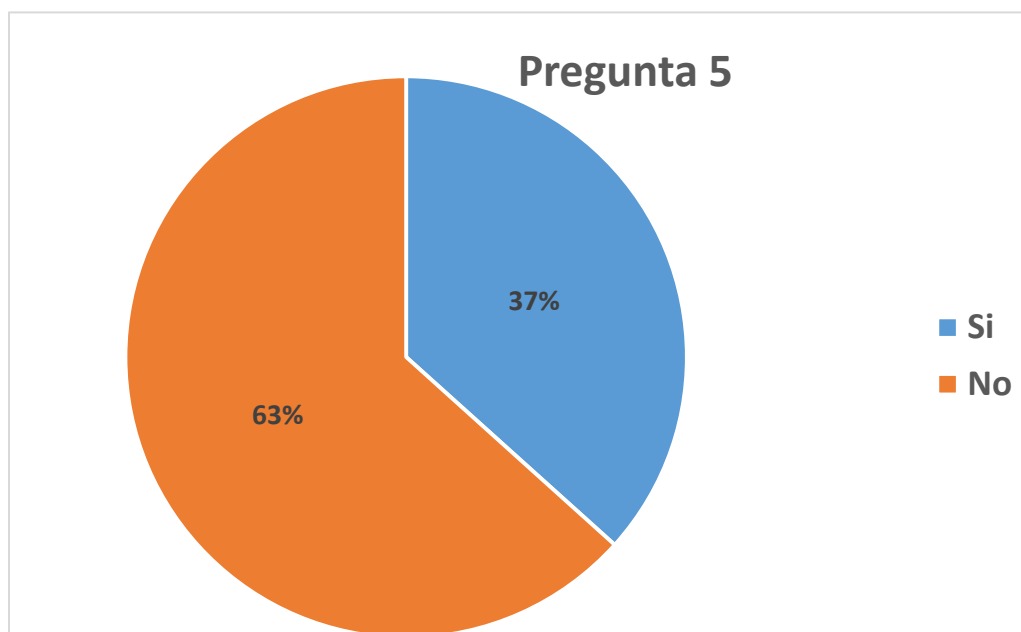


Figura 46. Grafica pregunta 5

## Conclusiones

Tomando como punto de partida nuestro objetivo general, que es “aplicar técnicas y métodos innovadoras para mejorar la calidad de vida y salud en general de nuestros clientes”, es alcanzable ya que implementamos nuestras técnicas y procedimientos desde el principio de nuestra operación, gracias a esto podemos evidenciar una mejora en la salud de nuestros clientes que han probado nuestros servicios y se presenta este como un plus a los tratamientos y seguimientos convencionales en el sector de la salud laboral, generando el cambio en el mercado y una propuesta innovadora y con mayor eficiencia, la cual se ha podido medir y evidenciar en con la experiencia de cada cliente.

Gracias a los resultados obtenidos y la satisfacción por parte de nuestros clientes, podemos asegurar que nuestro producto cumple de manera satisfactoria con las necesidades y expectativas de los mismos en términos de salud laboral.

Nuestros productos están diseñados de tal manera que hemos podido suplir las necesidades y lograr los objetivos planteados en pro de un servicio plus y de calidad para nuestros clientes, quienes han manifestado satisfacción y total apoyo a nuestro servicio.

Teniendo en cuenta los parámetros socioculturales, legales y técnicos, nuestro proyecto es viable gracias a que contamos con el recurso humano capacitado, expertos en artes y disciplinas orientales aplicados a la salud humana, que pueden llevar a cabo de manera satisfactoria nuestros procesos, también es viable legalmente, ya que nos regimos por la normativa aplicada a nuestro campo de acción de nuestro servicio y cumplimos estrictamente los parámetros legales que nos rigen.

Desde la perspectiva sociocultural, es viable siempre y cuando la cultura social evolucione en pro de concientizar a la población que la salud laboral es un tema real, importante y que se debe tener las precauciones necesarias con él, siendo de esta manera viable, ya que podemos ver que la sociedad cada vez más va aceptando y tomando en cuenta conceptos nuevos, que nos permitan mejorar nuestra calidad de vida.

Nuestra proyección y siguiente etapa de desarrollo es expandir nuestro mercado y tener sucursales en diferentes zonas del país, con la finalidad de darnos a conocer a un mayor público y permitir que mayor número de personas gocen de una experiencia de salud laboral con nuestros servicios.